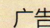


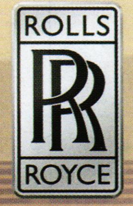
三联生活周刊
2023.2.13
2023年第7期，总第1225期
www.lifeweek.com.cn

2023，重振经济

9 771005 360239 07
生活周刊
生活·讀書·新知 三联书店编辑出版
国内统一刊号：ISSN1005-3603
CN11-3221/C
邮发代号：82-20 定价：¥15元






ROLLS
RR
ROYCE

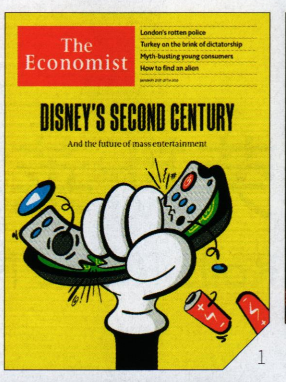


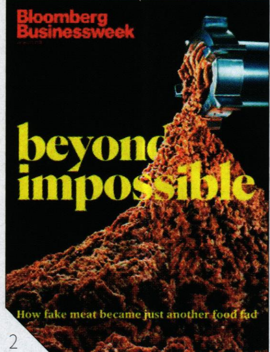
《新科学家》2023.1.14

封锁对孩子的免疫系统有影响

新冠大流行期间的公共卫生措施减少了儿童接触致病细菌和病毒的可能性。研究发现，英格兰地区2020年3月至2021年6月期间因流感入院的15岁以下儿童人数下降了94%。但缺乏接触外界微生物的机会可能会使儿童更容易患过敏、哮喘和某种类型的湿疹。幸运的是，社交并非唯一的早期微生物暴露途径。







1 2 3 4







1 《经济学人》2023.1.21

迪士尼的第二个世纪

迎来百年庆典的迪士尼可能是最成功的文化工厂。现在，技术革命正在颠覆一切。人人都可拍视频的时代，娱乐视频供应量爆炸式增长。技术不仅创造了流媒体，创造了可以制作视频的人工智能，还提供新的娱乐方式——年轻人花在游戏上的时间远超广播电视。而基于游戏的电影已经和基于电影的游戏一样受欢迎。

2 《彭博商业周刊》2023.1.18

植物肉降温

植物肉公司Beyond Meat和Impossible Foods都曾期望颠覆肉类行业。创始人说服了多方风险投资家，甚至包括美国最大的真肉生产商泰森。2019年，Beyond上市，但这就是它发展的顶峰。现在，植物肉销售暴跌，两家公司的股价同样暴跌。消费者对植物肉是否健康存疑。2020年，50%的美国人认为它是健康的，最近的报告显示这个数字下滑到了38%。

3 《新闻周刊》2023.1.27

黑客攻击

拦截公司电子邮件，更改发票转账，诱骗人们提供金融账户密码，盗取个人信息出售、勒索，黑客的技术和这些套路正让人们蒙受损失。研究发现，大多数人并未意识到信息风险，信息安全的高技术人才也严重短缺。目前，连接到互联网的设备数量略低于150亿，预计在未来8年内将翻一番，而这将给黑客提供更多的漏洞。

4 《自然》2023.2.2

时髦的蠕虫

蚓螈，一种形似蠕虫的无肢两栖动物，进化起源一直成谜。如今，研究团队在美国亚利桑那州化石林国家公园中鉴定出了大约76只蚓螈化石残骸。它们展现出现代蚓螈共同祖先的部分特征和一种已灭绝的四足两栖动物类群的特征，但同时也缺乏现代蚓螈的某些特征，这表明它们或许填补了现代蚓螈和已灭绝动物之间的空缺。



封面故事

2023，重振经济

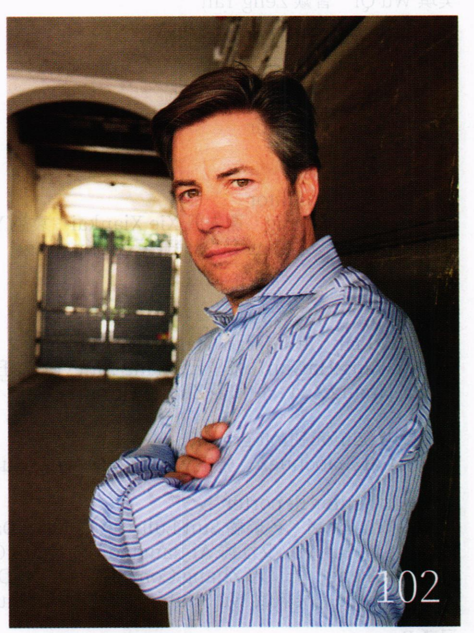


86

社会

文化

专栏



102

封面供图：视觉中国

2023年第7期，总第1225期，2023年2月13日出版。



www.lifeweek.com.cn

主管 / 主办 Published by
主管：中国出版传媒股份有限公司　主办：生活·读书·新知三联书店有限公司　出版：三联生活传媒有限公司

业务拓展 Business Development
王东东 Wang Dongdong　刘琳瑶 Liu Linyao
刘畅 Liu Chang
线上发行业务 Online distribution business
王霄 Wang Xiao　李振宇 Li Zhenyu
王荻 Wang di　陆佳杰 Lu Jiajie
姚贺梅 Yao Hemei
线下发行业务 Offline distribution business
杨雪梅 Yang Xuemei　嵇晓萌 Ji Xiaomeng
李涛涛 Li Taotao

社址：北京市朝阳区霞光里 9 号 B 座
邮编：100125
商务推广合作电话：(010) 84681038
联系人：连华伟
E-mail：lianhuawei@lifeweek.com.cn
中读＋人文城市合作电话：(010) 84681395
联系人：蔡华
E-mail：caihua@lifeweek.com.cn
图书出版合作电话：(010) 84681019
联系人：赵翠
E-mail：xingdu@lifeweek.com.cn
采编中心热线电话：
(010) 84681030 84681029（传真）
E-mail：letter@lifeweek.com.cn
读者服务热线电话：
(010) 84050425/51
E-mail：dzfw@lifeweek.com.cn

印刷：北京利丰雅高长城印刷有限公司
电话：(010) 59011318
物流总代理：北京双禾物流有限公司
电话：(010) 61256299
广告许可证号：京东工商广字第 0063 号
期刊登记证号：ISSN 1005-3603 CN11-3221/C
邮发代号：82-20
定价 Price：￥15.00 $8.00 港币 20.00
本刊为中国国际航空股份有限公司、中国南方航空公司、法国航空公司、美国联合航空公司机上阅读刊物

如何购买《三联生活周刊》

读者朋友，购买本刊请登录官网商城
shop.lifeweek.com.cn
或到当地邮局办理，本刊代号：82-20

也可直接向本刊读者服务部咨询
电话：010-84050425 84050451

另外，本刊在下列城市经销商的联系电话：

上　海	上海鸿锦文化传播有限公司 18017668286
成　都	四川尚和文化发展有限公司（028）86667805
重　庆	重庆弘景文化传播有限公司（023）86359776
南　京	南京星与火文化有限公司（025）83327129
杭　州	杭州华鸿图书有限公司（0571）88256120
广　州	南方都市报广州发行部（020）87376490
武　汉	武汉春秋书店（027）85493562
西　安	陕西五环文化传播有限公司（029）87427853
昆　明	昆明尚云图书报刊有限公司（0871）64122816
沈　阳	新中山文化传播有限公司（024）23883566
哈尔滨	黑龙江视博图书经销有限公司（0451）88382909
青　岛	盛世飞龙图书有限公司（0532）83840608
济　南	山东前沿文化传播有限公司（0531）82055155
长　春	吉林九歌图书有限公司（0431）82752206
大　连	大连渤海书店（0411）84609410
南　昌	江西省邮政报刊零售公司（0791）88820509
太　原	山西森艺文化传播有限公司（0351）7065397
贵　阳	贵阳尚和图书报刊有限公司（0851）5661974
兰　州	兰州大漠天马图书有限公司（0931）8521090
郑　州	河南大河书局有限公司（0371）67647337
天　津	天津市文馨图书销售有限公司（022）87080096
河　北	兵行天下图书发行有限公司（0311）83035788
新　疆	乌鲁木齐大漠骏马文化传媒有限公司 13999859711
内蒙古	呼和浩特融联书店（0471）6263358
深　圳	深圳市新宏博文化传播有限公司（0755）82055352
长　沙	湖南国闻书局书报刊配送有限公司（0731）82253036

本期广告目录

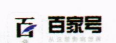

扫描二维码直接下载中读客户端


新浪微博 @ 三联生活周刊或扫描二维码


微信搜索 Lifeweek 或扫描二维码


扫描二维码下载松果 APP

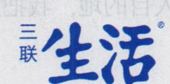
手机报订阅：移动用户发送短信 SLZK 到 10658000，包月 8 元，周一至周六每日一期。

网络支持   

新浪网官方微博：http://weibo.com/lifeweek　腾讯网官方 QQ:800033183

三联生活传媒有限公司
《三联生活周刊》
全媒体广告与商务运营

地址：北京市朝阳区霞光里9号
中电发展大厦B座
邮编：100125
电话：+86 10 84681038
传真：+86 10 84681396
电邮：jingying@lifeweek.com.cn
网址：www.lifeweek.com.cn





2023 年第 6 期，总第 1224 期

幸存的爱情

我恰恰觉得，疫情期间物理上的隔绝让我能够用理智战胜感性，想明白了很多事，也看清了不合适的感情伤害性有多大。疫情这三年，最大的收获是体面分手和更清晰的认知。（@ FredZhuang）

因为疫情，和先生分居三年。所有人都以为我们要离婚，见面时没有欣喜若狂，没有激动流泪，就是很淡淡的却很安心的感觉。我们都更加珍惜彼此了。（@ 铁锤妹妹）

关注《三联生活周刊》公众微信平台（lifeweek），回复您对封面故事的评论，精彩留言将刊登在下一期杂志中。

打车用券被司机嫌弃

年前回老家过年，到县城没有直达的火车，需要先坐到市里的火车站，然后打车到市火车北站坐高铁，到县城的火车站。市火车站到北站这一段路程，在我们老家，县城里的出租车到了节假日基本不打表，都是司机一口高价，还价的话，用方言交谈偶尔能还一点，没有很好的时效保证，司机经常绕路中途载客。我为了避免这样繁杂的社交，就选择直接在网约车 APP 上打车，这样的好处就是我可以自由选择不同价位，不需要费心费力，价格透明，打车车程用时不长，我预留了 1 个小时，不需要着急赶车。

可能是因为大半年没有使用打车 APP 了，我打开时，软件跳出一个弹窗让我领券，本着有优惠肯定要用的原则，我领取了一张 5 元优惠券，然后输入目的地，我把所有车型都勾选了一番，因为最贵的也不过 25 元，在我的接受范围内，订单提交半分钟后就有司机接单了。我站的位置正好是马路边，司机 3 分钟就来到我身边。上车后司机和我确认了手机尾号，然后开了还没一分钟，就问我这单是不是用了券，他才得了几块钱，还不够油费。我好久没打车了，这种情况还是第一次遇到，我说我是用了券，但显示要付十几块。司机接着说，他这单没法接了，让我在前面路口下来再叫别的车。我当时一听就准备发火，但害怕起争执，就说还是把我送到上车的地方吧。整个行程用时 2 分多钟，下车之后我发现竟然要支付 7.8 元，我更生气了，而且还需要支付这笔费用后才能接着用这个软件打车，我只能先付了钱再打车。第二辆车很快打到，司机上来和我核对了手机尾号和目的地，那 5 元优惠券因为第一单被用了所以无法使用了。我不确定司机接单的原因，是否因为我没有用券。

到达火车站，还有半个小时的候车时间，虽然这趟打车没有影响我的行程，但是破坏了我的心情，我还因此付了一笔没有用途的车费。想来想去，我决定投诉那个拒载我的司机。所幸打车软件的投诉效率很高，我如实填写了发生的情况，客服十几分钟后给我回了电话，核实好后，将支付的车费退还给我了。

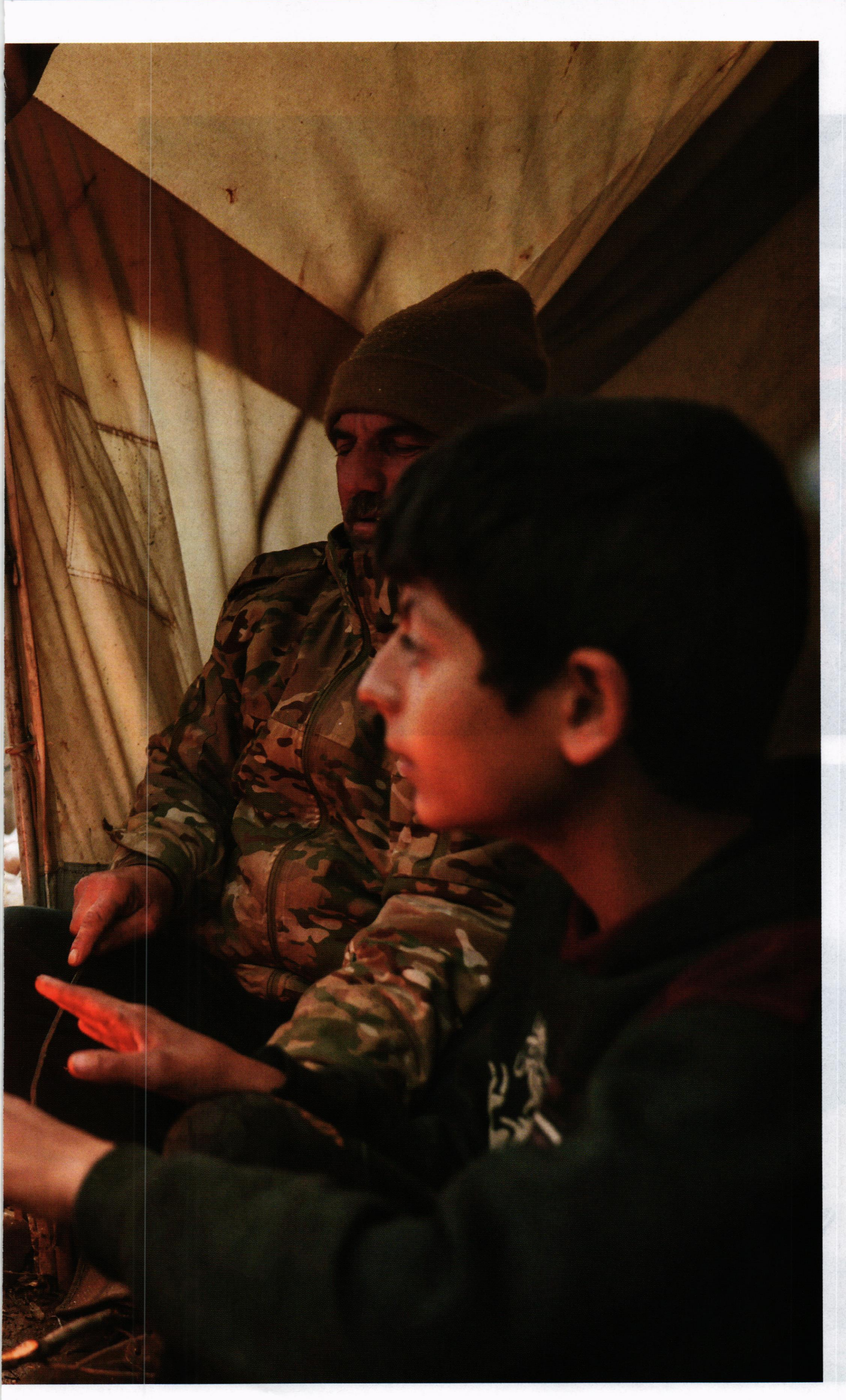
火车站的司机师傅在很多情况下是展现一个城市文明的窗口，这种拒载的行为实在让人很败好感。如果那一单司机真的只能收到几元车费，不够油费钱，那也是司机和平台之间的事情，而不应该把气撒在乘客身上。乘客使用平台主动发放的优惠券，不是什么恶意薅羊毛的行为。

以后回老家我还会用打车软件打车，我喜欢价格透明的交易方式，这是我能想到拒绝随意要价打车的最佳方式了。（读者 王露露）

本期截稿时间：2 月 6 日 19 时。本栏目欢迎来信，投稿请发信到：letter@lifeweek.com.cn

绘画：范薇


OL



叙利亚 | **难民营**

2月5日，阿勒颇拉霍区难民营里的人们在烤火取暖。受极端天气影响，数千名叙利亚难民正遭受寒潮带来的考验。



英国 ｜ **拍卖**

（右图）2 月 3 日，伦敦佳士得拍卖行工作人员整理即将上拍的拍品。图中是“奢华美学”系列展览的一部分，均来自英国乡村别墅的私人收藏。



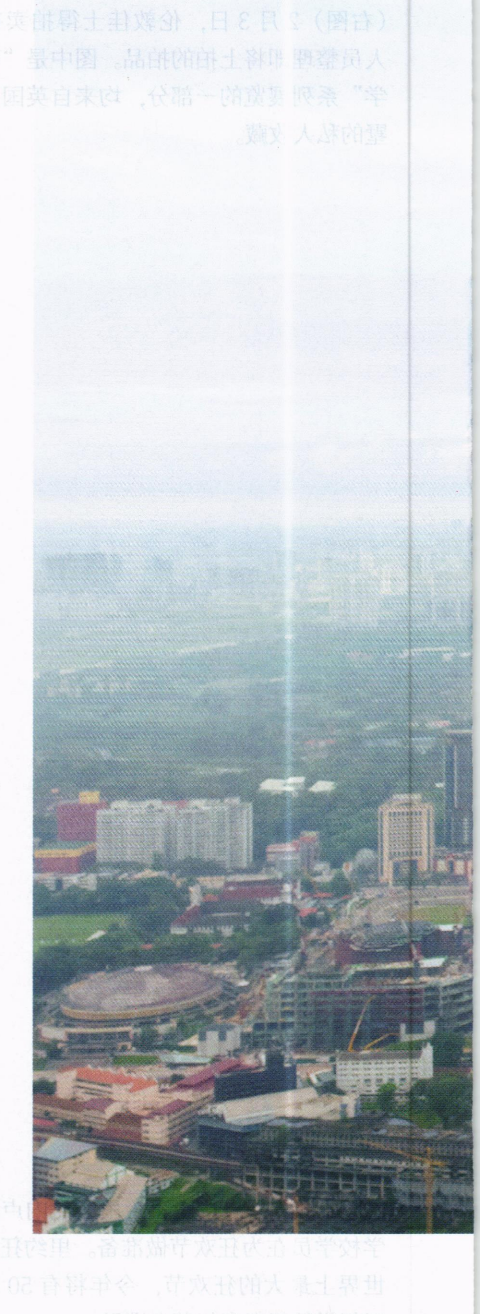
巴西 ｜ **狂欢节**

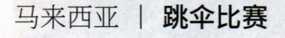
（左页上图）1 月 31 日，里约热内卢桑巴舞学校学员在为狂欢节做准备。里约狂欢节是世界上最大的狂欢节，今年将有 50 多所桑巴舞学校舞者参加花车巡游。

印尼 ｜ **火山喷发**

（左页下图）2 月 5 日，东爪哇省卢马姜区的塞梅鲁火山冒出滚滚浓烟。图为一名村民停车观看。







马来西亚 | **跳伞比赛**

（右图）2 月 3 日，马来西亚吉隆坡塔国际跳伞比赛期间，一对参赛者从吉隆坡塔一跃而下，享受比赛带来的快乐。

巴西 | **传统仪式**

（下图）2 月 2 日，巴伊亚州萨尔瓦市举行海洋女神纪念活动。图为一名女性在活动中为海神献上鲜花。



消失的长途大巴，让我们想起什么？

文 · 邢海洋

出了南阳火车站，广场外的马路边上停着一溜儿客车，长途客车。我竟有点穿越感——很久没有看到过长途车停在路上揽客了，是我太不接地气了吗？联想到春运后，当人们拥堵在奔赴大城市的高速公路上心生感慨，“多年见不到长途汽车”，我的不接地气似乎也不是个例。是的，长途汽车已经淡出了很多人的生活。

“四纵四横”的高铁网络建成后，“八纵八横”的高铁又在继续穿山越岭铺设轨道，我们的高速公路早已经是世界第二，私家车数量也达到了每千人220辆，保有率虽然不及几乎人手一车的美国，但陆海空交通手段综合起来，尤其是高铁与公路相结合，中国的交通资源已经从稀缺走到了相对充裕的阶段。平日里买火车票再也不用提心吊胆地“抢”，出行再也不需要很多天就安排好一切行程，出行自由基本实现了。这两年的春节，叠加疫情的因素竟然再也没有昔日春运的抢票盛景。今年虽有人因买不到票坐了大巴，也不是普遍现象了。

车票自由基本实现了，但昔日熟稔的抢票记忆还在，重温一下还是蛮有趣的。节假日突然出现了车票紧张，在购票APP上从前面一个小站买，居然票量就一点都不紧张了。其实这还只是雕虫小技，此前春节抢票是要用软件狂刷的。交通方式选项多了，想重温一下艰难时期的交通体验，几乎不可能。比如我想体验一下从洛阳到南阳的长途车，汽车票的价格居然比火车硬座贵了一倍，可回程是和火车票价格差不多的。这条线路上，公路和铁路形成了一种互补关系，从洛阳到南阳铁路停站少，回程则是铁路停站多，长途汽车于是见缝插针满足旅客的小站停车需求。



即便是“八纵八横”，高铁也没有办法满足所有旅客点对点的出行需求，公路运输于是自动填补了被火车遗漏的位置。

曾在美国坐过“灰狗”，那是穷人的长途旅行工具。美国千人拥有800多辆汽车，坐灰狗的想必都在剩下的100多人里。灰狗站建在市中心，那里也是穷人集中居住的地方。随着上世纪汽车的普及和城市郊区化，中产阶级大多搬到了郊区，他们几乎以汽车为腿，出行都得开车。但少部分人，那些没有车的人，因为生活在城市中心，那里还有一定的公交设施，他们的交通也没受到多大影响。从一个城市到另一个城市，点对点地“跳”，长途汽车就是最适宜的交通工具了。

我们的城市发展其实也是一个郊区化的过程。无论是一线、二线还是三线城市，这些年都在迅速膨胀，人们从过去的老城区搬到郊区，搬到新区。大的空间尺度上，人口向着东南沿海和中部的城市带聚集，高铁的网格化建设又对城市化进程推波助澜。城市轨道和高铁几乎是同步建设，也正因如此，当人们的长途旅行从公路转到铁路，在城市里也基本上靠的是地铁完成分流。几年前，我们还在全民春运抢票，如今已经在怀念日夜兼程的长途大巴了。

不过，大多数人怀念的是自己的一段经历，却不是车上的环境和疲惫煎熬的旅程，交通转换为轨道几乎是无可挑剔的方案。可当我在12306上搜索火车班次的时候还是有些遗憾——绿皮车抵达大城市的时间往往被安排在深夜，上不着村下不着店的时间。或许这是铁路部门综合考虑了各方面因素的调动，绿皮车经济效益差，有时也的确上座率太低了。

火车越来越快，为了充分发挥性能，也就更少地停车，这又刺激了人口的集约化居住，把广大的乡村甩在一边。选择了一种交通发展模式，一部分人的利益就被牺牲掉，这似乎是不可避免的结局。



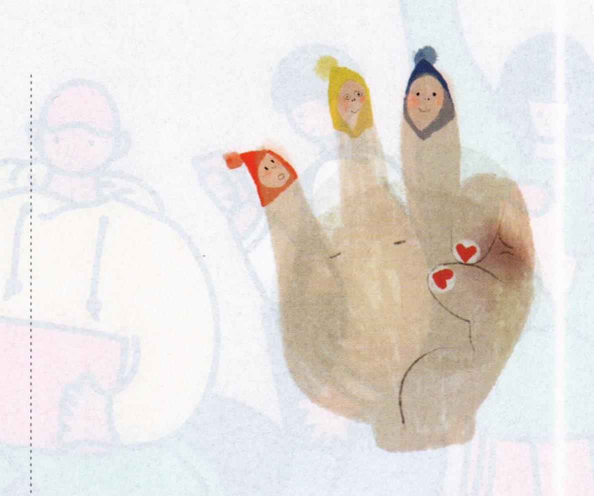
在这里
陪你读懂
生活
LIFEWEEK
公众号
三联生活周刊
消息
视频号
服务
给孩子花钱，我们太不理智了
危险的赶海，原来是传销团建
保洁阿姨，大隐隐于办公室
扫一扫
关注「三联生活周刊」



栏目插图 · 范薇

理财还是存款？

截至2022年四季度，银行理财存续规模约为26.65万亿元，回落至2022年一季度水平，其中全国性理财公司理财存续规模环比下降超过了1.8万亿元。银行理财产品“破净潮”令保守型投资者萌生退意，即便在春节期间，也没有等来满血复活。春节期间，银行为揽存加大了大额存单的竞争，有的中小银行的三年期大额存单利率高达4%，股份制银行普遍超过3%。



土地出让收入跌1/4

财政部数据显示，2022年全国政府性基金预算收入77879亿元，比上年下降20.6%。分中央和地方看，中央政府性基金预算收入4124亿元，比上年增长3%；地方政府性基金预算本级收入73755亿元，比上年下降21.6%，其中，国有土地使用权出让收入66854亿元，比上年下降23.3%。

取消生育登记限制

四川生育登记取消结婚限制、取消数量限制。尽管“生育登记”并非大众所认为的“上户口”，外界仍看出政策对非婚生育和非计划生育的友好，是回归人口监测及生育服务本位。资本市场报以期待。1月30日午后，三胎概念板块突然异动，大批三胎概念股大涨。当日珠江钢琴、美吉姆涨停，孩子王涨9.71%，盛通股份涨7.05%。

春节档并未带火影视股

春节后首个交易日影视股大跌，光线传媒一度跌超9%，金逸影视跌超7%，博纳影业、幸福蓝海、华策影视跌约6%，万达电影、横店影视等跌近5%。光线传媒参投的影片《满江红》公映7天，累计票房约为29.26亿元，公司来源于该影片的营业收入约为7000万元。对于一家影视公司，这笔收入不足以支撑股价持续上涨。

外资看好的中国资产

中国股票已经大幅上涨，外国投资者参与的指数涨幅尤为显著，美国市场最大的中国ETF iShares MSCI China(MCHI)上涨了40%，中概股金龙指数同期上涨了74%。百威亚太、贵州茅台和美团等消费者导向型优质公司仍被看好，餐厅和酒吧客流量的增加利好这类公司。旅游业是基金经理预计将出现快速反弹的行业之一，迪士尼、洲际酒店集团的中国业务前景可期。





三亚物价飙升三倍

星巴克被排队顾客攻陷，成了蜜雪冰城的样子。南山寺，去年摆渡车20元一位，现在涨到了35元。过去100元两个的祈福点灯，如今涨到300元两个。靠近好的海滩和景点的酒店至少都1000元/天起步，民宿价格已经涨到了原先的三四倍，涨得最多的从300多元涨到2000元。1月中下旬，1200元能从深圳飞到三亚，但大年初五、初六的机票则显示5000～6000元。

加息“暂停”？

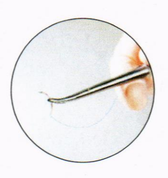
1月25日，加拿大央行宣布加息25个基点，将基准利率提升至4.5%，并表示如果经济发展情况与货币政策展望大致相当，预计将把政策利率维持在当前水平。2月2日美联储加息25个基点，并暗示计划在下个月再次加息，以继续降低通胀。不过，加息幅度放缓，外界多相信加息步入尾声，去年12月美国广义货币供应量（M2）已出现有记录以来的首度负增长。



食不厌精之害

对于生活在现代社会中的人来说，“食不厌精，脍不厌细”的古训未必有益。事实上，如果包装面食、微波盒饭、早餐麦片和碳酸饮料之类的精加工食品在日常膳食中占据了过大比重，癌症风险可能会因此而显著上升。一个多国研究小组日前便在《柳叶刀·发展科学·临床医学电子版》上发出警告，针对19.7万名英国中老年人为期10年的追踪调查显示，膳食中精加工食品所占比例每增加10%，癌症总体发病率便会升高2%，而女性卵巢癌的发病率甚至会升高19%。此外，过多摄取精加工食品也与卵巢癌和乳腺癌的高癌症死亡率相关。

好消息



智能缝合线

以皇家墨尔本理工大学为首的研究小组日前研发出了一种新型纳米材料缝合线，除了拥有在体温下6小时内杀死99%高度耐药菌的强大杀菌功效，在接受医学影像检查时，它还具有很高的可见度，让外科医生得以更精确地进行术后随访监测。



见面吧，聊个天

一个美国研究小组在《传播研究》上指出，针对3组大学生进行的社交与身心健康实验表明，每天只需和一个人进行一次短时间但却高质量的交流沟通，哪怕只是说个笑话问声好，甚至单纯当个听话的树洞，都足以改善自身一整日的情绪状态。

坏消息



伤心的孤独感

《美国心脏病学会杂志·心力衰竭》上的一项最新研究分析了英国生物样本库中近46.5万名中老年人的生活状态和健康状况后发现，除了遗传因素之外，那些社交孤立而又备感孤独的人，因心力衰竭住院或死亡的风险要高出15%到20%。



污染与棋力

一个荷兰和美国的研究小组分析了121位国际象棋选手在609局比赛中的表现后指出，室内空气中的细颗粒物污染会显著影响棋手的决策能力，且在计时赛时最严重。每立方米空气中PM2.5颗粒物增加10微克，棋手走错棋的概率就会增加2.1%。

兵书，按传统分类法，是附属于子学。中国的技术书都归子学。过去，儒经占据统治地位，子学低于经学，技术又低于子学，《孙子》没有地位。除了军人，除了喜欢议论军事的文人，没有多少人关注《孙子》，更不用说其他兵书……哲学是爱智之学，兵法最讲智慧，里面当然有哲学，而且是最聪明最机灵的哲学。我甚至可以说，中国式的思维和兵法有很大关系，不懂兵法就不懂中国哲学。

——北京大学教授李零，《唯一的规则：〈孙子〉的斗争哲学》

李文俊老先生翻译的门罗《逃离》有点生硬，毕竟是老一代的磕磕绊绊的风格，但对于福克纳、卡夫卡而言，李先生又恰到好处。毕竟，李先生是跟钱锺书、杨绛、金克木讨教过的，自然带有那种略显晦涩的、融合了现代主义和中国古典主义的文风。

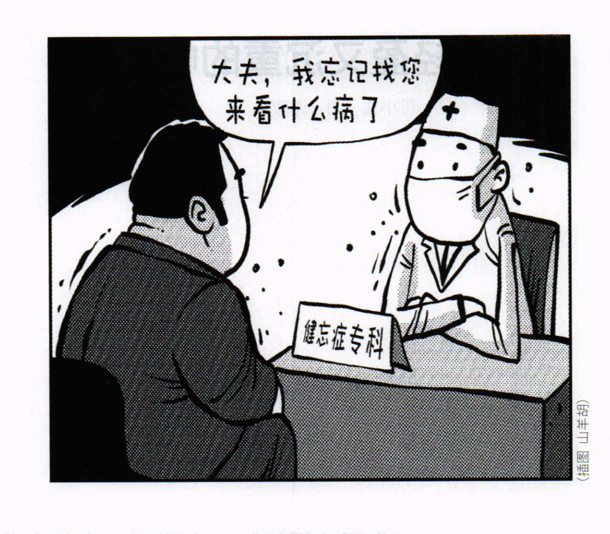
——乐评人邹小樱

关系良好的分离确实罕见，因为如果关系良好，人们就不会分离。

——法国作家普鲁斯特

人类总是为自己曾拥有过的幸福而感到幸福。因此，如果你能使他们现在享有幸福，也就能使他们在今后20年中始终因回忆而享有幸福。

——英国哲学家西德尼·史密斯，《道德哲学概论》



（插图 山丰胡）

如果你一向认为，所有人都应该遵守同样的规则，并依据同样的评判标准，那么，60年前你会被贴上激进分子的标签，30年前你会被贴上自由主义者的标签，而今天你会被贴上种族主义者的标签。

——美国经济学家托马斯·索维尔

数字

8.9 亿元

一名青少年在“寿司郎”回转寿司店内舔公用酱油瓶和店家供顾客自取的茶杯，然后放回原处，造成“寿司郎”母公司股价大跌，市值蒸发近170亿日元（约合人民币8.9亿元），还令不少日本民众对回转寿司店望而却步。

308 欧元

欧洲的度假胜地期待中国游客的到来。西班牙国家旅游局称，在西班牙，来自中国的游客每天花费约308欧元，是德国游客的两倍还要多。在瑞士，中国游客平均每天花费379欧元，几乎是德国游客的3倍。

13.7 万

美国硅谷的科技大厂大裁员，而德国劳动力市场存在巨大缺口，IT行业有13.7万个职位空缺。很少有欧洲企业的薪资能与加州科技大厂提供的几十万美元的年薪竞争，但德国人希望，欧洲更便宜的医保和更低的生活成本能有所加分。



轻盈又沉重的帆布袋

文 · 贝小戎　图 · 谢驭飞



《失明症漫记》一书附赠一个帆布袋，上面印着作者萨拉马戈希望当作墓志铭的一句话："我活得很好，这个世界却不好。"我媳妇用这个袋子装盒饭，带着去上班，在路上应该挺惹眼的，别人可能会觉得，这女的挺幽怨啊？而她可能就是单纯觉得这个袋子的尺寸很适合装饭盒，不然她可以选《克拉拉与太阳》附送的帆布袋，上面印的是"太阳总有办法照到我们"。

在国外，许多杂志和书店向读者赠送印着他们的标识的帆布袋，东西虽然便宜，却显得很有格调，大大带动了书报的销售。加拿大的《海象》杂志说："文学帆布袋包含崇高的理想，却又是一个非常朴实、实用的东西。它表现了高雅的品位，却又因为实用而不显得拿腔拿调。一个人背着一个帆布袋，什么都不用做就能显示他是一个有趣的人。出版社推出的帆布袋虽然只要25元，但它跟奢侈品品牌的包一样贵，不是谁都能买到的，因为上面没有明显的品牌标识，文学界的外行是看不出来的。而对于了解它的人来说，它是一种地位的标志。"

帆布袋之所以流行，不仅因为它们很便宜、很能装，而且上面的文字也可以很"装"。帆布袋上印图文更容易：跟T恤衫不同的是，它是均码的；跟马克杯不同的是，它的表面很平整。

有的帆布袋上印着简单的儿歌，如"聪明猫头鹰，住在橡树梢；越是见得多，越是说得少；越是说得少，越是听得多。为何不学他，睿智又机警？"。

有的印了名人名言，如希区柯克说的"双关语是文学的最高形式"。双关语也有高下之分，比如"为什么不要在农场里说出秘密？因为土豆有眼睛、玉米有耳朵"（玉米的耳朵即玉米穗）。"潮水来的时候，海滩说什么？好久不见（long time，no sea）"，另一重意思是，海滩说，好久都没有波浪了。还有的印着各种俏皮的自夸，如"爱读书的人从不会独自上床"。

爱背帆布袋的年轻人大多是所谓志向阶级，他们看重文化资本，不把物质当作社会地位的标志，"对知识的渴求以及运用这种信息形成社会和环境意识价值观，才能将他们和其他人区分开来。一个失业的编剧看《纽约时报》，去全食超市购买有机草莓，挎着帆布袋，上面印着一两句政治或文学宣言，这既是一种展示其文化知识的方法，也是凸显其紧随当前知识潮流的标志"。

根据文化社会学理论，帆布袋有着符号上的深度，它跟人类的仪式史有关。"在前现代时期，人们有很强的信仰，宗教活动使用相应的符号。现在人类仍需要珍视一些物品，我们的信念需要通过一些物品和符号来强化，就像我们崇拜一些雕像和照片，帆布袋也是这样。把我们的生活装进包里，每天带着，肩膀上感受着它们的重量，让别人看到它们包含的信息，这种仪式对我们的生活和认同来说是不可或缺的。"

与 Chatgpt 斗诗

文 · 贾高人　图 · 谢驭飞



人工智能 Chatgpt 会写诗？！恐怕只能写点“春天呀”“蓝天呀”什么的中二抒情诗吧？如果给它个极抽象的题目，譬如“当他们浮在水上”，会怎样？结果真吓我一跳。“当他们浮在水上，引起海洋的惊叹……它们随着浪花的节拍，穿梭在深渊的谷底，映衬出那不变的自由。”读来颇有气势、有哲理，虽然意象之间有点硬扯。再来看看我写的：

当他们浮在水上
我就在他们身旁
他们转头就可以对我说话
而我正在沉没中挣扎。
我正在沉没中挣扎
能听到他们对我说话
是的
我能回应
就像紧抓住伸入水中的缆绳
我回应
为了不让他们发现我正在沉没中挣扎

如果他们走开
我就会松手
沉入我的天堂
那里有另一个亚热带的太阳
和海风
但没有铃声。

我写此诗的初衷是表现潜在抑郁症，特别是微笑型抑郁状态下的心理。我的诗语言简练得多（多处的重复是完全必要的），没有那些花里胡哨的词语，对潜在抑郁状态下隐秘难言的精神和心理，特别是抑郁症患者与周围“正常人”间的互动，挖掘得很好。写到这里，突然想，如果我要求 Chatgpt，原题不变，也写一首关于抑郁症的诗会怎样？结果它只是对抑郁症做了粗浅的描写和解释，非常表面化：“每一步都很困难，痛苦不堪，我的心支离破碎，时间流失了，我的思绪已经乱成一团，被凄凉的深渊吞噬，抑郁症由此笼罩……”

人工智能在一切棋类游戏上深刻的“洞察力”（算法）已经碾压人类，下一步的问题就是：它是否能够在哲学、心理学、数学、物理学方面，通过自我学习、自主研究，取得碾压人类的洞察力？如果答案是肯定的，到那时，人类的一切思维在它面前都渺如烟尘。那时，我们将真正面临一个无法窥测的“黑箱”，就像面对不可琢磨的神一样。当然，除非人类能够实现人机融合，我们自己成为神。那已超出我的想象。

至少目前，通过这次测试，我的结论是：我相信不管人工智能多么伟大，能做多少以前只有人才能做的工作，它永远无法具备深刻复杂的灵魂——它永远只是一个简单的机械。而人类的发展方向，一定要是精神性的——向着精神的完满前进。

本栏目投稿信箱为：roundtable@lifeweek.com.cn



围棋灵感

YIN 隐“弈”系列围棋项链以金与和田玉材质模拟了黑白棋盘的交锋，略占上风的“白子”与“黑子”之间隔着一颗可以上下滑动的钻石，这一可滑动结构象征着变幻莫测的围棋局势。

趣味包袋

Valextra Tric Trac 手腕包具有折纸一般的趣味打开方式，将小方盒正面的小耳朵向两侧拉动即可，背面独立的硬质隔层设有四个切角，可嵌入记事簿卡纸，全新气泡图案由皮革镶嵌工艺呈现。





竞速骑行

天梭石英计时码表 MotoGP 限量款保留了摩托车运动的经典元素，八角舷窗造型表壳采用引擎散热片状的凹槽设计，制动盘造型表圈上刻有上限达 400 千米 / 小时的测速尺，日期显示之外搭载读秒计时功能。

沉浸式体验

800R 曲面显示器 Predator X45 配备 240Hz 刷新率和 0.01ms 像素响应时间，支持控制台游戏和 Type-C 供电，内置 KVM 切换器可实现多线程操控的轻松切换，其低眩光等级提高了观看舒适度。





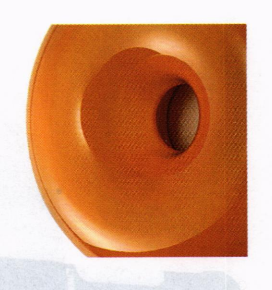


一体式设计

UNDERCOVER × Nike Moc Flow SP 全新合作鞋采用一体式鞋套设计，斑点泼墨式的不规则中底以及硬质 TPU 材料包覆的鞋跟提手、足弓支撑片等元素，为柔软的鞋身注入硬朗的棱角。

无限甜甜圈

宜家设计师合作款 VARMBLIXT 系列灯具可灵活安装在墙上或放在餐桌上，当光线穿过橙色玻璃时，柔软的甜甜圈形状散发出温暖的光线，营造舒适且满足情绪需求的居家氛围。





算法优化腔体

HIFIMAN SVANAR 旗舰级入耳式耳机在黄铜腔体上镀 24K 金，同时后腔改用铝合金，前后腔使用不同金属材料，对谐振的调校有独特贡献，在拓扑振膜技术的加持下实现更为宽广开放的声场。

安全标签

柔软纳帕牛皮制作的Off-White Pump手拿包，银色饰面的金属回形针充当拉链拉环，手柄上悬挂着醒目的红色安全标签。



机器人书架

Casamania Robox书架让带着一颗红心的机器人成为家庭中的英雄角色，它的高度与真人相似，开放式的黑色金属模块易于满足多种用途。





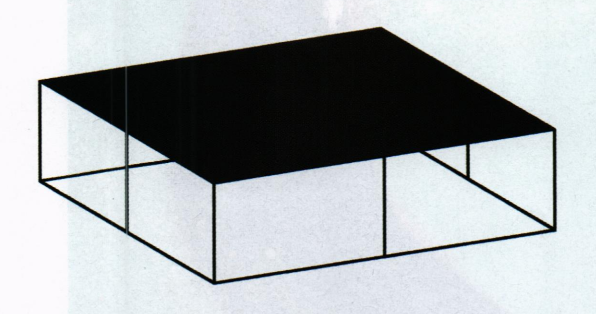
刺绣皮革

Moooi Arion摇椅展示童年木马的另类奢华版本，马头和马鞍用白色皮革制作，刺绣出精美的浮雕图案，白马的额头上还点缀了一个纯银尖角。

亚光沙纹

Zeus Slim 矮桌用直径 8 毫米的实心钢管框架，支撑起厚度只有 2 毫米的黑色钢板桌面。桌面经过沙纹处理，形成粗糙的亚光外观。



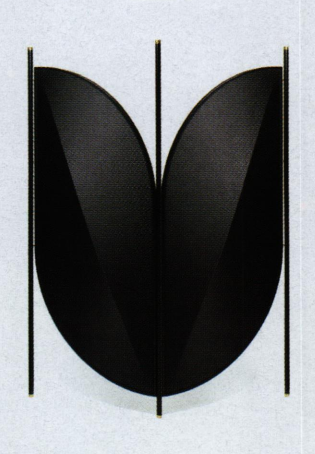


黄铜细节

Menu Levitate 吊灯采用金属材料，看似轻盈地飘浮在半空。铝制灯罩反射温暖光线，中间的黄铜拉杆充当精致的装饰细节。

三维屏风

Wiener Feng 折叠屏风的外框由三根纤细的黑漆榉木构成，木杆两端装饰黄铜。两块织物隔板从中间拉伸，呈现几何形的三维体量。





（插图：范薇）

2023年，中国经济能否浴火重生？

主笔·谢九

刚刚过去的2022年，中国经济遭受疫情冲击，全年经济增长仅有3%，大大低于5.5%的预期目标。不考虑疫情暴发之初的2020年，去年的GDP也是创下了中国过去40年来的新低。

如果将时间周期拉长，疫情暴发三年以来，中国经济的GDP增速分别为2.2%、8.1%和3%，三年平均增速为4.5%，这也是大大低于过去的平均增长水平。

在经历了三年疫情的低谷之后，随着疫情的冲击力逐渐减弱，稳增长、拼经济将成为今年的重点，那么，中国经济会在2023年迎来浴火重生吗？

不一样的2023年

对于中国经济而言，2023年最大的亮点和期待在于，今年的经济发展可以迎来一个相对正常的环境，2022年被压制的需求，有可能在2023年迎来报复性增长。

想要看清2023年的经济增长前景，首先要理解2022年经济表现低迷的原因所在。

去年中国经济之所以创下3%的新低，很大程度上缘于经济发展没有一个合理正常的外部环境，按照国家统计局的说法："2022年，百年变局和世纪疫情交织叠加，地缘政治局势动荡不安，世界经济下行风险加大，国内经济受到疫情散发多发、极端高温天气等多重超预期因素的反复冲击，需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力持续演化，发展环境的复杂性、严峻性、不确定性上升。"

在各种复杂的外部环境中，最直接的影响还是来自于疫情，由于疫情影响了企业的正常生产和民众的合理消费，中国经济遭遇了多个层面的冲击。如果将去年中国经济的表现拆分成四个季度来看，可以更加清晰地看出疫情对经济的影响。

去年开年以来，在各项稳增长政策的刺激下，尤其是前两个月的经济增长实现了开门红，中国经济的各项关键指标超出市场预期，一季度GDP同比增长了4.8%。

但是由于去年3月份以来中国疫情出现反弹，极大地扰乱了中国经济发展的正常节奏。去年二季度，中国GDP增速大幅放缓至0.4%，距离负增长只有一步之遥，成为全年经济不达标的最大拖累。

随着这一轮疫情得到控制，中国经济开始企稳反弹，三季度同比增长了3.9%，回到了一个相对正常的增长水平。不过，随着疫情再度升级，中国经济再度陷入低谷，去年四季度的GDP同比增长了2.9%。最终，中国经济去年全年的GDP增速只有3%，没有达到5.5%的预期目标。

不过，去年经济的低增长，也给2023年的经济奠定了一个相对较低的基数，从技术角度来看，由于GDP指标以同比口径为统计基数，去年较低的基数，可以让今年的GDP更容易获得一个相对较高的增速。

2020年疫情暴发之后，中国当年GDP增速只有2.2%，由于低基数效应的作用，以及疫情暂时进入平稳阶段，中国经济在2021年高速反弹，GDP增速达到8.1%。2023年的中国经济也会在一定程度上复制2021年的走势，虽然不会重现高达8%以上的增速，但是和刚刚过去的2022年相比，还是会出现明显反弹。

2023年的中国经济增速，除了受益于去年的低基数效应，更大的期待和亮点还在于，随着国



内疫情逐渐度过高峰期，以及疫情防控政策优化，无论是企业生产，还是民众生活，都可以进入一个相对正常的状态，这是2023年中国经济的最大利好。

从企业层面来看，随着疫情对生产经营的干扰降到最低，企业可以最大程度地实现复工复产，这就将为经济增长贡献极强的动力。中国经济几十年的发展经验表明，只要微观层面的市场主体能够充分释放出能量，就能推动中国经济持续向上发展。这一轮企业复工复产会给中国经济带来多大的拉动力，对比一下去年企业停工停产带来的冲击就可以得出结论。

去年3月份上海疫情暴发之后，很多企业不得不停工停产，当时很多企业感受到了巨大压力，尤其是作为全球汽车供应链的中心，上海汽车行业相关人士的感受最为直接，很多人纷纷公开表达了压力。华为的余承东表示，“上海如果继续不能复工复产的话，5月份之后，所有科技/工业产业涉及上海供应链的，都会全面停产，尤其是汽车产业。产业经济损失、代价将会很大”。小鹏汽车CEO何小鹏当时也表示，“如果上海和周边的供应链企业还无法找到动态复工复产的方式，5月份可能中国所有的整车厂都要停工停产了”。

在疫情冲击之下，上海去年二季度的GDP同比下降了13.7%，去年全年GDP同比下降了0.2%。不过，随着今年疫情的压力逐渐减轻，上海恢复了正常的经营环境，对于2023年再度充满了信心。今年1月份上海公布的《政府工作报告》，



左图：随着疫情逐渐度过高峰期，民众生活也进入一个相对正常的状态。图为2月4日，济南泉城路山东手造展示体验中心，顾客正在猜灯谜

右图：三亚出海游成为热门旅游项目。图为2月2日，游客在三亚体验游船出海

对于2023年GDP的增长预期为5.5%以上。不只是上海，今年年初各地召开的地方"两会"，对于2023年的经济增长大多信心满满，31个省份的平均GDP目标达到了6%。

除了企业层面的复工复产将中国经济重新拉回到正常轨道之外，居民恢复正常消费，也将成为中国经济反弹的另一大动力。

2022年，在疫情冲击下，民众的很多正常消费都受到限制，尤其是一些聚集性和接触性的消费活动，比如餐饮、电影、旅游等，消费活动几乎陷入冰封。去年我国社会消费品零售总额439733亿元，比上年下降0.2%，而2021年社消零售总额还保持了12.5%的较高增速。

消费对经济的贡献率也大幅下降，全年最终消费支出对GDP的贡献率为32.8%，而在2021年，消费支出的贡献率为65.4%。随着消费贡献率下降，投资引擎的贡献率也超过了50%，成为中国经济的第一拉动力。

去年年底的中央经济工作会议提出，"要把恢复和扩大消费摆在优先位置。增强消费能力，改善消费条件，创新消费场景。多渠道增加城乡居民收入，支持住房改善、新能源汽车、养老服务等消费"。预计今年会出台一些相关政策来刺激消费，很多市场人士甚至开始憧憬今年会出现报复性消费。

那么，今年的消费形势到底如何，从春节期间的表现可以窥见一斑。春节假期（除夕到初六）结束后，有关方面陆续公布了假日期间的关键消费数据。文化和旅游部的数据显示，2023年春节假期全国国内旅游出游3.08亿人次，同比增长23.1%，恢复至2019年同期的88.6%；实现国内旅游收入3758.43亿元，同比增长30%，恢复至2019年同期的73.1%。

商务部的数据显示，春节期间全国重点零售和餐饮企业销售额与去年春节相比增长了6.8%；国家电影局的数据显示，2023年春节档电影票房



国内企业正逐步复工复产。1 月 29 日，工人在合肥蜀山区一家汽车生产制造车间里工作

（葛庆钊 摄 / 视觉中国 供图）

为 67.58 亿元，同比增长 11.89%，观影人次为 1.29 亿，同比增长 13.16%。

从这几大行业来看，在经历了三年疫情之后，今年春节消费开始出现明显反弹，虽然反弹数据还比较温和，并没有出现人们预期的报复性反弹，但考虑到春节还处于疫情暴发期，真正的消费潜力还没有完全显示出来，春节期间的温和反弹也属正常。

除了消费反弹，制造业也开始出现复苏迹象。中国 1 月官方制造业 PMI 升至 50.1，重新回到了荣枯线的上方，也高于市场的普遍预期。在去年的最后一个季度，中国的制造业 PMI 连续三个月都低于 50 的荣枯线，12 月甚至只有 47。1 月份的 PMI 指数重新回到扩张区间，也预示了全年经济的增长趋势。

随着中国经济活动恢复正常，国际货币基金组织（IMF）最近也上调了对中国经济的增长预期，预计中国 2023 年的经济增速将达到 5.2%。在此之前，IMF 对 2023 年的中国增长预期是 4.4%。

房地产归来

2023 年，房地产在中国经济的地位将显著提升，成为影响中国经济的一大变量。在展望 2023 年的中国经济走势时，房地产成为一个绕不开的话题。

2022 年底，国务院副总理刘鹤在第五轮中国—欧盟工商领袖和前高官对话会上指出，“房地产是国民经济的支柱产业”。这是中国时隔近 20 年后，首次再度明确将房地产视为支柱产业。

我国第一次将房地产视为支柱产业，还是在 2003 年“非典”之后，当年 8 月份，国务院发布了《关于促进房地产市场持续健康发展的通知》，指出，“房地产业关联度高，带动力强，已经成为国民经济的支柱产业”。

不过，随着国内房价持续上涨，尤其是 2016 年“房住不炒”政策出台之后，房地产作为支柱产业的概念已经很少被公开提及，房地产呈现出逐渐淡出中国经济舞台中心的趋势，以高科技产

业带领中国经济转型升级成为更大的共识。也正因为如此，房地产被重新视为支柱产业也就格外引人关注。

在“房住不炒”的大背景之下，房地产之所以被重新提高到支柱产业的地位，主要原因还在于当前中国经济需要更多的力量稳增长，而房地产业对于经济具有较强的短期拉动作用。按照国家统计局的数据，房地产及相关行业占我国经济总量的比重达 13% ～ 14%。

但是，在中国经济急需更多稳增长力量时，房地产业偏偏开始进入了下行周期，不仅无法给中国经济贡献更多力量，反而拖累了经济发展。从 2021 年以来，国内房地产市场就开始明显降温，当年全国房地产开发同比增速只有 4.4%，创下 5 年来新低。到了 2022 年，房地产投资增速更是同比负增长 10%。

房地产对经济的最直接拉动作用，就在于通过大规模投资带动相关产业，但是去年的房地产投资负增长，昔日的引擎反而成为拖累。在固定资产投资的三大主力中，去年的基建和制造业投资增速都超过了 9%，而房地产的投资为负增长 10%，下拉固定资产投资 2.7 个百分点，让去年的全国固定资产投资增长只有 5.1%。

房地产对于经济的拉动作用，除了投资效应外，还在于通过住房消费拉动经济增长。但是，去年国内楼市的销售陷入冰封，全国商品房销售面积比上年下降 24.3%，商品房销售额下降 26.7%。销售越来越冷，显示出民众对于买房的积极性大幅降温。

当民众买房的热情下降，反过来又会让开发商没有投资的信心，引发房地产投资规模进一步萎缩。不仅如此，房地产投资规模下降，还会从源头上影响到开发商拿地的积极性。在房地产火爆的年份，开发商们纷纷囤地，全国各处“地王”频出，但是随着楼市降温，开发商们不再敢随便拿地，已经拿地的甚至不惜毁约，这导致土地市场迅速降温，去年全国的土地出让金下降了 30% 左右。这对于很多高度依赖土地财政的地方政府而言，意味着财政收入大幅减少。

在中国经济稳增长的大背景下，需要尽可能撬动多方面的潜力，对于中国经济曾经的核心力量，房地产也就重新成为支柱产业，即使不能再像过去黄金时期那样成为中国经济的绝对主导力量，至少也不能让房地产继续下行，成为中国经济的拖累，甚至形成风险引爆点。

所以，当前中国房地产其实面临双重任务，底线是不能引爆风险，尤其是在恒大等开发商出现债务危机以及大量烂尾楼的现实面前，需要给房地产市场注入流动性，避免房地产硬着陆。如果再往上一层，房地产企稳之后，还可以为中国经济稳增长贡献力量。

从去年四季度以来，有关方面开始对房地产展开大规模救市，一方面减少开发商资金链断裂的风险，增加开发商的投资能力和信心，同时也通过鼓励刚需消费，在短期之内释放出一定的消费能力，让房地产消费成为中国经济的拉动力量。

去年四季度以来，有关方面的房地产救市力度一浪高过一浪，尤其是国庆节之后，房地产救市迅速上升到新的高度，被业界称之为“史诗级救市”。其中最具代表性的救市政策包括：央行宣布部分城市可以阶段性下调个人房贷利率下限，下调住房公积金贷款利率；财政部宣布居民换房可以退还个税；银保监会发布金融 16 条，向房地产市场全面注入资金，包括稳定房地产开发贷款投放、支持个人住房贷款合理需求等等；证监会也恢复了停滞长达 12 年的房地产上市公司在股市的再融资渠道。

去年年底的中央经济工作会议提出，“支持住房改善、新能源汽车、养老服务等消费”，将住房改善作为提振消费的第一条，可见对于住房消费的重视程度。

进入 2023 年之后，救市继续升级。央行和银保监会发布通知，将房贷利率与新建住房的价格走势挂钩。“新建商品住宅销售价格环比和同比连续 3 个月均下降的城市，可阶段性维持、下调或取消当地首套住房贷款利率政策下限。”在全国 70 个大中城市当中，至少有 30 多个城市符合标准，很多城市的首套房利率已经低于 4%，创下历史新低。这对于刚需购房者而言，将在很大程度上减轻购房负担。



2022 年 12 月 10 日，广东惠州一楼盘举行收房交付活动，业主前来提新房

虽然通过刺激房地产来拉动经济是一件有争议的事情，但从短期效应来看，在大规模的救市政策出台之后，还是能对经济增长起到一定的促进作用。去年房地产开发投资规模出现罕见的负增长，一方面是因为需求端，另一方面是因为供给端。从需求端来看，主要是楼市销售不景气影响了开发商的信心，而从供给端来看，由于很多开发商被债务负担和融资能力所制约，也没有足够的资金进行大规模投资。所以，供需两个层面的双重挤压，导致去年的房地产投资出现负增长，进而对中国经济形成了拖累。

去年四季度以来的这一轮救市，其实也就是试图打破供给端和需求端的制约，为房地产市场释放出更多活力。


（周楠摄 / 视觉中国 供图）

从供给端来看，这一轮救市主要是给楼市注入更多流动性，缓解开发商的负债压力，提升开发商的融资能力。过去几年，我国出于防范房地产风险的考虑，对房地产融资全面收紧，包括“三条红线”限制开发商的负债规模、房地产贷款集中度管理制度限制银行信贷过度流向房地产市场等等，这在很大程度上防范了房地产风险的扩散，同时也制约了开发商的融资能力。

这一轮救市开启之后，过去很多限制措施开始被逐一定点清除。银保监会发布的金融16条，对房地产的资金限制大尺度松绑，向房地产市场全面注入资金，包括稳定房地产开发贷款投放、支持个人住房贷款合理需求、延长房地产贷款集中度管理政策过渡期安排等等。证监会也重新恢复了上市房企的融资能力，允许涉房上市公司并购重组及配套融资，恢复上市房企和涉房上市公司再融资，允许以房地产为主业的H股上市公司再融资等等。

当前开发商面临的融资环境已经全面逆转，银行、股市、债券、信托等主要融资渠道已经全面打通。这对于化解当前的楼市风险、缓解开发商的资金压力能起到非常积极的作用。当开发商的债务危机得到缓解，融资能力大幅提升之后，部分信心恢复的开发商也会重新提高在房地产市场的投资能力，进而起到拉动经济增长的作用。

从需求端来看，这一轮救市主要在于通过降低购房者成本，吸引更多刚需族入场。财政部实施换房退还个税，央行和银监会放松房贷利率下限等等，都能够在一定程度上减轻购房负担，提升购房市场的活跃度。从根本上来看，只有房地产的终端消费市场活跃起来，才可能真正盘活整个房地产市场。

在一系列密集的政策出台之后，去年年底，房地产市场的关键指标开始出现一定程度的改善迹象。按照国家统计局的描述，“12月份，房地产相关指标降幅收窄，出现新的变化，12月当月房地产开发投资降幅比11月收窄了7.7个百分点，商品房销售面积、销售额、到位资金、房屋新开工面积等指标降幅也有不同程度的收窄。随着相关政策落地见效，2023年房地产市场将会逐步发生积极的变化”。

过去几年，中国一直在“房住不炒”的基调下对房地产实施压力调控，防范房地产风险，对于这一轮重新拯救房地产行业能对经济起到多大作用，国家统计局表示，房地产是国民经济的重要行业，虽然当前处于调整阶段，但未来房地产市场发展具备不少有利条件。一是我国仍然处在





（IC photo 供图）

左图：1月16日，陕西西安，满载着汽车的中欧班列从西安国际港站缓缓驶出，陕西首趟中欧班列（西安—莫斯科）汽车出口（JSQ车）专列顺利开行

中图：1月27日，江苏宿迁泗洪经济开发区庆邦电子元器件（泗洪）有限公司的工人在车间赶制出口订单

右图：2月2日，海关工作人员对某公司出口的中药饮片进行现场检验监管

城镇化持续发展阶段。去年常住人口城镇化率比上年提高了0.5个百分点，达到65.22%，但是与发达国家80%左右的水平相比仍然不高。去年我国新增城镇人口数量巨大，这些就是未来的发展空间。二是房地产市场合理需求将逐步释放。各地出台不少措施支持刚性和改善型住房需求，有助于提高购房者的购房意愿。三是房地产市场供给有望逐步改善。

挑战仍在

虽然今年中国经济和去年相比出现大幅反弹没有悬念，但还是面临诸多挑战。从外部因素来看，主要是出口引擎的拉动力量会有所减弱；从内部因素来看，主要在于能在多大程度上激活民众的消费潜力。

自2020年疫情暴发以来，外需成为中国经济最大的亮点。2020年，中国经济实现了2.3%的正增长，其中净出口的贡献率超过三成。2021年，中国经济大幅反弹至8.1%，其中净出口的贡献率为21%。去年上半年，中国经济增速放缓至2.5%，净出口贡献了0.9个百分点，贡献率高达36%，超过了投资和消费，成为中国经济的最大拉动力。

中国在疫情暴发的头两年半时间里，出口能够保持逆势增长，很大程度上得益于当初中国的疫情相对平稳，而国外疫情高峰时期，很多行业都停工停产，中国在此期间体现出较好的替代效应。

不过，“疫情红利”终究是特殊时期的产物，难以长期维系，随着国外疫情逐渐进入尾声，经济活动基本恢复正常，中国出口的替代效应也会逐渐消失。从去年8月份以来，中国的出口就开始出现放缓的迹象，甚至四季度以来，出口更是加速下跌。去年10月份，我国的出口出现了2020年3月以来的首次负增长，当月出口同比下降了0.3%，11月份和12月份出口同比下降的幅度分别为8.7%和9.9%，呈现出加速下跌的趋势。

对于2023年的出口，真正的挑战还不在于疫情红利消退，更大的压力在于以美国为首的发达经济体陷入衰退。刚刚过去的2022年，美欧等发达经济体面临史上罕见的高通胀压力，为了对抗通胀，这些国家不得不大幅加息，这在很大程度上提升了2023年的衰退风险。对中国经济而言，美欧等发达经济体的经济增速大幅放缓，意味着外部需求的快速萎缩。


（许昌亮 摄 / 视觉中国 供图）



（张延林 摄 / IC photo 供图）

事实上，早在前几年，中国面临的外部环境就已经越来越复杂，时任美国总统特朗普掀起贸易摩擦，让中国的出口面临前所未有的挑战，在疫情暴发之前，中国的外贸其实处于一个比较疲软的状态。2018 年，净出口对中国 GDP 的贡献为负值；2019 年，因为进口放缓，净出口对 GDP 的贡献率转正，但是也只有 11%。所以，在疫情之前，中国经济的增长主要靠消费和投资支撑，净出口的表现相对疲软。

在这样的背景下，我国开始提出了双循环的概念，“加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”。主要目的之一，也是为了减轻对外部需求的依赖程度。但是意想不到的是，2020 年疫情暴发之后，“疫情红利”反而缓解了中国一度陷入困境的出口，这也在很大程度上掩盖了中国出口面临的真正压力。随着疫情进入尾声，全球经济陷入衰退，中国此前就已经存在的出口压力，将会在今年真正显露出来。

外部需求萎缩，对于中国经济而言，不仅意味着短期之内的出口放缓，长期来看，还会带来产能过剩的矛盾。

长期以来，中国经济的模式以大规模的投资驱动为主，由此带来一个显著的后果就是形成了大量的产能过剩。过去很多年，中国积极参与国际市场，大量物美价廉的中国商品输出海外，减轻了很多国家的物价和通胀成本，同时也缓解了自身的产能过剩压力。

即便如此，中国的产能过剩问题还是非常显著，在这样的背景下，2015 年以来，我国开始推出以“去产能、去库存、去杠杆”为主的供给侧改革，主要目的之一，就是为了化解产能过剩的矛盾。

当前中国经济正处于刺激增长的阶段，很多行业和领域都处于扩大投资的阶段，在外部需求萎缩的背景下，如果内需不能有效激活，将有可能增加新的产能过剩矛盾，给过去几年的供给侧改革成果带来冲击。所以，如何尽可能挖掘消费的潜力，而不是以投资为主来刺激经济增长，不仅事关这一轮稳增长的短期目标，更决定了中国经济将来的长期走势。

去年年底的中央经济工作会议，谈到如何促进内需，首先表示要把“恢复和扩大消费摆在优先位置”，其次才谈到“要通过政府投资和政策激励有效带动全社会投资”，显然也是把消费的重要性置于投资之上。

疫情三年多以来，居民消费受到了很大的压制，无法为中国经济做出真正的贡献，随着这一轮疫情高峰过去，加之防控措施的优化，居民消费逐渐反弹将是大概率事件。但是，如果仅仅是靠被长期压制之后的反弹，这对中国经济而言还远远不够。

今年春节期间，各项关键消费数据开始出现了明显反弹，但是客观来说，反弹的力度并不是非常强劲，更远远谈不上报复性反弹，距离疫情之前的2019年还有一定的距离。而事实上，2019年的春节消费就比较疲软，当年春节黄金周的零售和餐饮企业的销售额同比增长只有8.5%，不仅首次告别了两位数的增速，更是创下了十多年来春节黄金周期间的新低。如果想要让消费对中国经济做出更大的贡献，消费的反弹力度还应该更加强劲。

从根源上来看，消费疲软的根本原因还是受到了收入制约，一方面是因为当前收入增速放缓，同时对未来收入信心不足。尤其是经历了疫情之后，很多民众对未来的不确定感加强，纷纷增加预防性储蓄，以防将来的不测，这反过来又进一步减少了当前的消费。

2022年全年金融数据显示，全年人民币存款增加26.26万亿元，同比多增6.59万亿元，其中住户存款猛增了17.84万亿元，和2021年9.9万亿元的新增存款相比，增长幅度高达80%。央行发布的《2022年第三季度城镇储户问卷调查报告》也与此形成了印证，报告显示，倾向于“更多消费”的居民占22.8%，倾向于“更多储蓄”的居民占58.1%。

中央经济工作会议提出，“要把恢复和扩大消费摆在优先位置。增强消费能力，改善消费条件，创新消费场景。多渠道增加城乡居民收入，支持住房改善、新能源汽车、养老服务等消费”。其中尤为引人关注的是“多渠道增加城乡居民收入”。

在过去中国经济高速增长的时代，居民收入基本和经济增速同步，能够实现较快增长，但是在中国经济告别高速增长之后，如何增加居民收入，挑战越来越大。过去通过做大蛋糕就可以实现民众收入增长，但是当做大蛋糕的难度越来越大，想要实现民众收入增长，就需要在如何切分蛋糕上多下功夫，换言之，也就是收入分配改革的迫切性越来越强烈。

一个国家的财富主要在政府、企业和居民之间分配，如果想要让居民收入较快增长，就需要政府和企业适当让利于民，其中减税是最普遍的路径。国际上通常用居民收入占GDP的比重来衡量一个国家的收入分配向民众倾斜的程度。目前我国居民收入占GDP的比重大概是40%多，而国际上的平均水平是在60%～70%，以这个标准来看，在收入分配体系中，我国的居民收入还有较大的提升空间。即使是在居民之间，也存在财富重新分配的空间，通过税收、慈善等其他手段，减少富人和穷人之间的贫富差距。

最近几年，我国陆续提出共同富裕、三次分配等概念，这些概念如何落地，将是未来几年的一大看点。

短期增长和长期转型的平衡

在稳增长压力较大的背景下，当前中国经济面临的真正挑战还在于，如何在实现短期增长目标的同时，确保不损害中国经济结构性转型的长远目标。

疫情暴发三年多以来，中国经济虽然遭遇了疫情的极大冲击，但疫情对经济的冲击终究只是短期效应，随着疫情逐渐走向平稳，中国经济终将摆脱疫情的阴影。从短期来看，在经历了2022年的低谷之后，中国经济在2023年需要快速反弹。从更长远的眼光来看，2023年的中国经济固然重要，但更重要的还是中国经济的长期增长愿景。

某种程度上来看，疫情对中国经济带来的短期冲击力，让人在一定程度上忽略了中国经济的核心矛盾。对于中国经济而言，真正的挑战并不在于如何从疫后复苏，而是长期以来就面临的结构转型问题。

在疫情暴发之前的2019年，中国人均GDP首次超过了1万美元，这是一个巨大的成就，但同时也意味着中国经济迎来了中等收入陷阱。从历史上来看，一个国家的人均GDP达到1万到1.2万美元之间，就像一个魔咒，很多国家在经历了



（视觉中国 供图）

1月26日，海口市cdf日月广场免税店内人气爆棚，迎来免税购物高峰

高速发展之后，都是在这个阶段难以逾越。

按照世界银行的研究，1960年处于中等收入阶段的国家，40多年后只有十几个国家能够进入高收入国家的行列，绝大多数国家都无法向上突破，甚至还有些国家严重后退，陷入长时期的社会动荡。

人均GDP达到1万美元之后，很多国家就难以继续向上跨越。主要原因在于过去的增长模式开始逐渐失灵，如果还沉醉于过去的成功模式不能及时转型，就只能陷入长期停滞甚至倒退。

中等收入陷阱之所以具有如此大的杀伤力，内在原因就在于一个国家旧有的发展模式到了尽头。当一个经济体发展到一定规模之后，向下面临更多低成本国家的竞争，向上又无法挑战高科技的发达国家，因此，绝大多数国家最后都难以跨越中等收入陷阱。

以中国来看，也需要对中等收入陷阱给予足够的警惕。改革开放以来，中国依靠人口红利参与国际市场分工，随着人口红利逐渐消失，人口甚至开始负增长，中国也需要及时完成结构转型，实现经济可持续发展，唯有如此才能成功跨越中等收入陷阱。

即使不考虑疫情的冲击，最近几年，中国经济已经开始越来越明显地感受到中等收入陷阱的威胁。从2007年到2019年，中国的GDP增速从14.2%快速回落到6.1%，12年时间减速一半多，疫情三年的平均增速更是放缓到4.5%。

在疫情暴发之前，由于中国劳动力成本提升，全球制造业开始出现一些产能转移的迹象，一些原本在中国设厂的国际知名企业，开始将部分产能转移到东南亚和非洲等地。不过，这种产能转移的规模还不是很大，因为中国虽然逐渐丧失了劳动力成本优势，但劳动力数量和素质仍具优势，产业链集群的优势也很明显，中国作为世界工厂的地位并没有发生实质性改变。

不过，疫情暴发三年之后，产能转移的速度开始有所加快。在疫情暴发之初，很多发达国家发现本国的口罩、防护服和呼吸机等产品的生产能力严重不足，很多关键产能都高度依赖中国，所以部

分国家开始反思，出于战略安全的考虑，应该将产业链分布在全球更大范围之内，哪怕这从经济角度上来看并不合算。所以，很多发达国家开始出资鼓励本国制造业回流，或者分散到第三国。

当疫情进行到第三年后，由于中国疫情再度反弹，部分国际企业的产能受到影响，这也在一定程度上再度加速了产能转移的步伐。以苹果公司为例，已经开始将部分产能向印度和越南等地转移，去年印度的苹果产品出口量比上年实现翻番。

虽然这并不意味着中国已经失去了世界工厂的地位，但从长期趋势来看，随着人口红利的优势越来越小，产能逐渐转移将是大势所趋，所以，中国必须实现产业升级，从中低端产业向上突破，在全球产业链中寻找更高附加值的市场。

但是，全球高端制造业的竞争更加激烈，在经历了几十年的产业空心化之后，最近几年，美欧等发达经济体都开始重新重视高端制造业，尤其是美国，出台了很多政策吸引制造业回流。当年特朗普上任之后，不惜和中国发起贸易摩擦，目的之一就在于重整美国的制造业。通过向贸易伙伴征收高额关税，一方面可以打击竞争对手的制造业，提升美国制造业的竞争力，同时也可以逼迫更多的制造业向美国回流。

（插图：范薇）

拜登上任之后，虽然在很多方面放弃了特朗普的政策，但是对于制造业的重视还是一脉相承，去年通过的《通胀削减法案》，以高额补贴等激励措施，吸引新能源汽车等高科技产业在美国生产，此举还引发了欧盟的强烈不满。由此也可以看出当前全球对高端制造业的激烈争夺。最近几年，美国已经让几大芯片巨头在美国设厂，台积电、三星和英特尔在美国设立半导体工厂，合计投资规模接近800亿美元。去年年底，台积电在美国亚利桑那州的芯片工厂启动第二期工程，美国总统拜登出席开工仪式，当场宣布“美国制造业回归”。

对于中国而言，中低端市场面临东南亚和非洲等国的分流，高端制造业面临美欧等发达经济体的围堵，在这样的背景下，唯有集中资源在高端领域突破，才有可能在未来的全球竞争中占有一席之地。

在疫情暴发之前，美国时任总统特朗普对中国发起贸易摩擦，尤其是对中国的芯片等高科技产业实行封锁，当时的中国其实对未来以高科技突围的发展路径已有清晰认识。2020年的中央经济工作会议提出，头号任务就是“强化国家战略科技力量”。2021年提出的“十四五”（2021～2025年）规划，淡化了对经济增长的数量指标，提出“国内生产总值年均增长保持在合理区间、各年度视情提出”。这是我国的5年计划历史上首次没有明确GDP增长目标。淡化经济增长的数量指标，有利于中国经济的长期结构性转型，追求更有质量的增长。

疫情三年以来，尤其是2022年，中国经济增速跌至低谷，为中国经济稳增长带来了较大的挑战，从短期来看，中国经济需要一个较高的反弹速度来稳定大局。但是，如果过于追求短期增速，又有可能陷入过去旧有的增长模式，比如重新依赖房地产和基建投资等等。如何在短期增长和长期转型之间保持平衡，这可能才是当前中国经济面临的真正挑战。



新能源汽车：下一个增长引擎

主笔 · 张从志

2022 年，中国智能手机的总出货量为 2.86 亿台，首次跌破 3 亿台，创下 10 年来的新低；全国商品房销售面积 13.58 亿平方米，同比下降 24.3%，创近 7 年来的新低。过去这一年，国民经济三大支柱性产业中，手机和房地产都不容乐观，唯有汽车产业恢复了增长态势。2022 年中国的汽车产销分别为 2702 万辆和 2686 万辆，同比增长 3.4% 和 2.1%。新能源汽车则是其中最耀眼的明星，销量每年都在翻倍式增长——2020 年为 136 万辆、2021 年为 352 万辆、2022 年为 688 万辆。2022 年，中国还超过德国，成为全球第二大汽车出口国（252.9 万辆），其中新能源汽车年出口达 67.9 万辆，同比增长了 1.2 倍，贡献最大。新能源汽车，正在成为中国经济的下一个增长引擎。



（视觉中国 供图）

左图：蔚来汽车上海中心旗舰店内展出的蔚来新车型 es6（摄于 2019 年 8 月）

右图：2022 年 7 月 5 日，工人在比亚迪西安工厂总装车间 2 号生产线上作业

新格局：“一超多强”

今年 1 月，比亚迪发布公告披露，2022 年全年累计销量 186.85 万辆，同比增长 152.46%，其中新能源汽车累计销量 186.35 万辆，同比增长 208.64%。这使其超越特斯拉（131 万辆），登顶为全球第一大新能源车企。

有人把特斯拉 CEO 马斯克多年前接受采访的一段视频翻了出来。在这段视频里，主持人问马斯克，你怎么看待比亚迪？采访的时间据称是在 2011 年，那时候的特斯拉已经通过纯电动汽车 Roadster 和 Model S 拥有了第一批粉丝，来自深圳的中国车企比亚迪也在押注新能源汽车，并相继推出了几款纯电动车型，还获得了“股神”巴菲特的加持。面对镜头，马斯克忍不住地笑，在主持人的再三追问下，才直白地说道：“我认为他们的产品很烂，也没什么技术含量，他们在中国市场就有很多问题，我觉得他们应该专注于如何在本土活下去！”如今，比亚迪销量超越特斯拉后，这段视频被当作了“打脸”马斯克的素材，在国内社交平台获得大量转发。

在近百年来的全球经济故事中，汽车公司之间的明争暗斗都是其中最重要的篇章。但如今比亚迪和特斯拉之间的你追我赶，最慌张的不是彼此，而是传统汽车巨头们。尽管 180 多万辆的年销量，摆在丰田、大众这些“巨无霸”面前（2021 年，丰田集团全球销量 1050 万辆，大众集团为 890 万辆），差距仍然巨大，但后者已经有了强烈的危机感。大家明白，新能源汽车取代燃油车，或许只是时间早晚的问题。一场全球汽车工业大变局已经到来，我们关心的是，中国汽车工业在其中处于什么位置，未来可以扮演什么角色。

麦肯锡 2022 年发布的一份报告称，一份针对 2388 名中国消费者的调查显示，他们认为知名度最高的五大燃油车品牌均为外资，而知名度最高的五大电动汽车品牌，除第一名是美国车企（特斯拉）外，其余均为中国品牌。实际上，中国新能源汽车的产销量已经连续 8 年位居全球第一，



（沈春琛 摄 / 视觉中国 供图）

2022 年 11 月 24 日，上海特斯拉汽车保险杠供应商延锋彼欧公司的生产车间

在新能源汽车领域，竞争格局已经发生变化，从过去的德系、日系主导变成了如今的中美两国企业主导。

保有量超过 1300 万辆，在欧洲销售的新能源汽车中，每 10 台车就有 1 台来自中国。

在新能源汽车领域，竞争格局已经发生变化，从过去的德系、日系主导变成了如今的中美两国企业主导。尽管比亚迪在销量上反超特斯拉，但后者的市场霸主地位仍难撼动。特斯拉在全球市场的品牌影响力是比亚迪难以匹敌的，而它更恐怖的地方在于其对成本的强大控制能力。特斯拉是公认的“毛利率之王”，整车毛利率接近 30%，而大众旗下最赚钱的超豪华车品牌保时捷的整车毛利率也才 15% 左右，BBA（奔驰、宝马、奥迪）以及大众、丰田都只有 10% 左右，国产的汽车品牌更低，大多只有几个点。根据 2022 年财报数据，特斯拉全年营收达到 815 亿美元，净利润达到 126 亿美元，而比亚迪 2022 年的盈利预估为 160 亿至 170 亿元人民币，以“蔚小理”（蔚来、小鹏、理想）为代表的造车新势力则仍在为扭亏为盈而挣扎。不过，新的格局正在诞生。

新“战争”：电池与锂

汽车，是民用产品里生产过程最复杂、产业链最庞大的，被誉为现代工业的皇冠。一辆普通的家用小轿车，从车身到发动机、传动、制动等系统，再到里面的座椅、音响、空调设备，需要的零部件多达上万个，牵涉冶金、化工、橡胶、纺织、机床、电子等几乎所有工业大类，创造的产值数以万亿计，吸纳的就业人口以千万计。因此，所有试图以工业强国的后发国家，都有自己的造车梦。

在过去的三四十年里，中国发展汽车产业的思路是“用市场换技术”，虽然还是没换来发动机等核心技术，国产汽车品牌也不见起色，但却发展出了庞大、齐全的汽车产业生态。而这给后来

新能源汽车的崛起提供了宝贵的土壤。“蔚小理”这些造车新势力，在成立之初，都是依靠其他车厂代工，才得以度过最艰难的草创期。特斯拉入华，在上海只用了一年多时间就建成了一个年产能达50万辆的超级工厂，凭借的也是上海及周边地区强大的汽车供应链及人才储备。

新能源汽车之所以被视为中国汽车工业弯道超车的机会，核心原因是它用“三电”（电池、电机、电控）取代了燃油车的发动机和变速箱，大大简化了汽车的架构，直接绕开了国产汽车的最大短板。“三电”技术当中，电池最关键，它关乎到电动汽车的续航里程、安全性能，其成本也占到了一辆纯电动车生产成本的40%。如果说在燃油车时代，汽车产品的核心竞争是发动机，那么在新能源车时代，电池技术将是“胜负手”。

目前，电动汽车使用的电池主要是锂电池，主流技术一个是以比亚迪为代表的磷酸铁锂，另一个是宁德时代主推的三元锂。锂电池过去主要用在电子产品上，比如手机、笔记本电脑，以松下、LG为代表的日韩企业曾是这个行业的主导者，比亚迪最早也是做手机锂电池起家的。但在车用的动力电池市场，中国厂商已经建立了自己的护城河。据统计，全球动力电池市场目前排名前十的企业里，中国动力电池厂商占据了六席，市场份额超过56%，其中宁德时代一家就占34%，LG排名第二（14%），比亚迪排名第三（12%），中创新航、国轩高科、欣旺达和蜂巢能源分别位列第七至第十名。

动力电池的进入门槛高、研发周期长，而且要实现大规模生产才能降低成本，所以新企业想要进军该行业，需要大量的时间积累和资金投入。这个行业还存在“马太效应”，装机容量越增长，行业集中度就会越高。据统计，从2017年到2020年，国内的动力电池企业从高峰时的150家锐减到了50家左右。不过，中国厂商在排名榜单上也并非安全无虞。在海外市场，追赶者正蜂拥而至，除了日韩等老牌电池厂商，大众、宝马、奔驰等传统车企也纷纷加大了对电池的研发和生产投入力度，他们手握雄厚的资金，将会给电池产业的竞争带来更多变数。

甚至在电池产业的上游，竞争也足够惊心动魄。锂，在地球上储量丰富，它是动力电池的主元素，有“白色石油”的称号。这两年新能源汽车市场爆发后，锂电池装机容量不断增长，锂材料也开始供不应求。这还引发了一场“抢锂大战”。从2021年开始，除了传统的锂矿公司，下游的动力电池厂商，甚至整车企业都参与进来，在全球各地争夺锂矿资源。

2021年7月，中国锂矿公司赣锋锂业宣布以3.53亿美元与加拿大千禧锂业达成收购协议。9月28日，宁德时代又宣布以3.77亿加元（约19亿元人民币）的价格拿下千禧锂业，并愿意为此向赣锋锂业支付1000万美元违约金。到了当年11月，美洲锂业半路杀出，以4亿美元成功“截胡”。在此背景下，2022年，锂价一度被推高到了近60万元人民币/吨的历史高位，直接引发了一轮电动汽车涨价潮。

“锂电池之父”古迪纳夫在2019年获得诺贝尔化学奖之后就曾向全世界警告：“锂资源的重要性不亚于石油等战略性资源，一旦锂资源开采出现瓶颈，可能会跟石油一样成为战争的导火索。”

新阶段：补贴退坡后

2023年是中国新能源汽车行业的转折之年，延续了13年之久的大规模财政补贴将在这一年全部退场。

过去十几年里，中国的新能源汽车行业有强烈的政策导向。中央政府在2009年就决定对新能源汽车进行财政补贴，并于2010年全面实施。到去年，整整13年的时间，有人统计过，财政补贴的花费接近1500亿元。与真金白银的补贴相匹配的，还有税费减免、牌照路权等政策。在北京、上海、广州这样的一线城市，为了缓解交通拥堵和大气污染问题，都对车辆上牌和日常出行采取限制措施，但新能源车往往被给予特殊地位，不仅更容易取得牌照，也不用遵守限行的规定。这些措施在很大程度上影响了人们的购车决策。

2015年，中国卖出了33万辆新能源车，超越美国成为全球最大的新能源汽车市场。这背后，

是政府之手的强力推动。但这个过程也伴随着层出不穷的“骗补”丑闻。那几年，有不少不具备新能源车研发和生产能力的车企，把燃油车的发动机拆下，换上电机后拿去申报项目。巨额的财政补贴被以各种方式骗取套走。2017 年，财政补贴开始逐步退坡，按原计划，到 2020 年全部退出。但因为新冠疫情的到来，加上补贴退坡后迅速萎靡的市场，补贴政策又被延续到了 2022 年。

补贴退场，行业的政策色彩减弱，市场的竞争因素加强，结果必然是市场主体的优胜劣汰。对消费者而言，它首先带来的影响则是购车成本的上升，以前补贴力度大的时候，买一辆纯电车可以省下几万元，没了补贴，这笔钱最终就会被转嫁到消费者头上。而国产新能源车主要是中低价位，这个区间的消费者属于价格敏感型，车价上涨将抑制需求，这是车企面临的挑战。

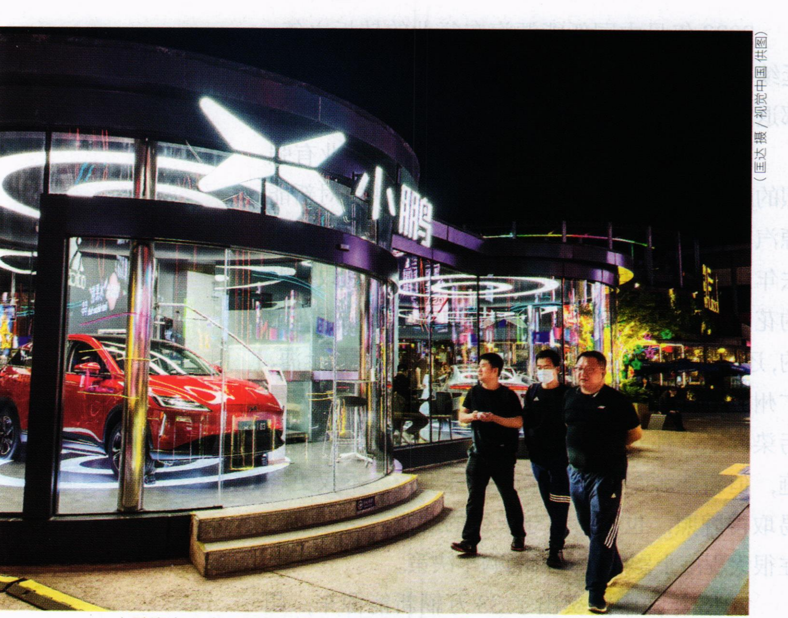
还有个挑战是结构性的产能过剩。过去一年，中国新能源汽车销量达到了 688 万辆，同比增长 93.4%，市场占有率也达到了 25.6%。但根据公安部的数据，2022 年全国新注册登记新能源汽车 535 万辆，占新注册登记汽车总量的 23.05%。新能源车销量和注册量相差 150 多万辆，意味着新车的库存占比较高，还有很多车压在经销商手里。可是现在正是市场火热期，一片欣欣向荣，车企均在极力扩大产能。所以在未来的几年里，如果需求跟不上，就可能造成严重的产能过剩，这对全产业链造成的打击不可轻视。

中国新能源汽车目前主要的市场仍在国内，出口虽有，但靠海外市场保证增长，目前还很难。那么，内部市场需求的空间到底还有多大？有个简单的算法。中国现在汽车总保有量超过 3.7 亿辆，是世界上汽车保有量最大的国家，但人均汽车拥有量不到 30%。而发达国家汽车拥有率普遍在 50% ～ 70%，比如美国为 87%，德国为 62%，日本为 62%。单纯从这个角度来看，新能源汽车潜在的市场空间还很大，只要把 30% 提高到 50%，那也是几亿的增量空间。但新能源车能否把这块蛋糕吃下去，就不好说了。

现在新能源汽车在消费端面临的问题还很多，极端事故就不说了，日常的用车体验也还有待提升，最突出的就是充电难。这几年，每到节假日，新能源汽车就要上一轮热搜。比如有的车主“五一”自驾出行，在高速服务区排了四五个小时才等到充电桩；还有的车主为了抢根充电桩不惜大打出手，钱没省下，人倒进了局子；到了冬天，北方的车主为了让电量多撑一会儿，甚至都不敢开空调，一路“冻”回家。网友们因此戏称电动车是“电动爹”。

充电桩的问题其实还是阶段性的，不难解决，只是需要时间和资金。一台公共充电桩投资成本在十几万，以前电动汽车少，使用率低，企业亏钱，自然建得少，现在车多了，使用率提高了，充电桩慢慢能赚到钱，企业就有动力去建更多。加上国家和地方政府都开始鼓励充电设施的建设，在不久的将来，充电桩的问题可能就是历史了。不过，还有更多问题没有这么容易解决，需要从业者持续的创新和努力。

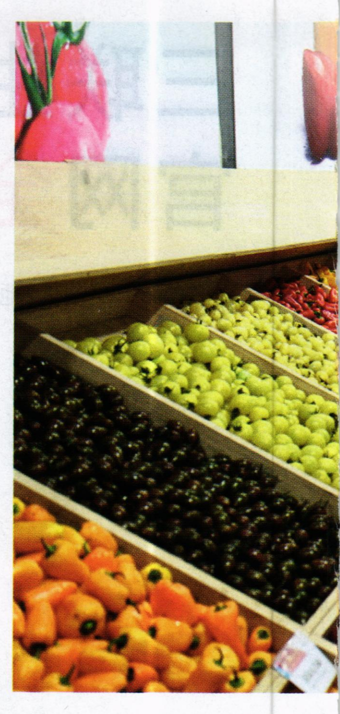
中国新能源汽车目前主要的市场仍在国内，出口虽有，但靠海外市场保证增长，目前还很难。



（匡达 摄 / 视觉中国 供图）

小鹏汽车北京五棵松华熙 LIVE 体验店（摄于 2021 年 5 月）





（刘文华 摄 / 视觉中国 供图）

种业问题：农业的“芯片”问题

主笔 · 张从志

近年来，全球经济环境日益复杂，“卡脖子”一词被提得越来越多，似乎各行各业都存在自己的“卡脖子”问题。在农业领域，那就是种业。中国是14亿人口的大国，吃得饱吃得好都要靠农业，而不管是种植业还是畜牧养殖业，都离不开“种子”。但国内种业起步晚，育种研发能力弱，离国际先进水平的差距还很大。在一些领域，这个差距甚至可能不比芯片工业的差距小。

种植业：从寿光蔬菜到东北玉米

寿光，位于山东省中北部，是潍坊市下属的一个县级市。这里被誉为“中国蔬菜之乡”，拥有全国最大的蔬菜生产和批发市场，蔬菜种植面积达60万亩，年产蔬菜450万吨。寿光蔬菜的崛起源于上世纪80年代末，当时寿光人发明了冬暖式蔬菜大棚，在冰天雪地里种出了反季节蔬菜，改变了中国尤其是北方老百姓冬天只有白菜、萝卜可吃的现状。寿光也因此确立了全国蔬菜生产与购销的中心地位。

寿光人种蔬菜，刚开始用的都是国产种子。到上世纪90年代末，国内种业市场放开，外国种子涌进了寿光，很多国外种子公司在寿光设立育种研发和推广基地。菜农们很快就发现，进口种子虽然贵，但产量高，而且耐储运、抗病性强，出产的瓜果蔬菜既好看，又好卖，于是纷纷改种外国品种。当时在寿光的街道上，密密麻麻都是卖外国种子的商店。到2010年，进口种子在寿光蔬菜种子市场的占有率过半，像西红柿、无刺黄瓜、西蓝花等品类，占比更是高达六七成。有些种子即使卖出“天价”，



左图：2021 年 3 月，内蒙古自治区河套灌区开始春耕备耕，工作人员在西红柿无土栽培种植区查看情况

右图：2021 年 5 月，山东省寿光市的蔬菜小镇，摆满了各式各样的瓜果蔬菜

一亩的种子成本是国产品种的 10 倍，照样不愁销路。这在当时还引起了舆论的关注。

那时候，大家把国外进口的种子叫作“洋种子”。“洋种子”不仅在寿光的蔬菜大棚里“攻城略地”，也“扫荡”了黄淮海和东北的玉米主产区。

2004 年，一个名为“先玉 335”的玉米品种通过农业部门的审定，开始推向市场，最早投向的是黄淮海区域，后来又进入东北、华北，短短几年时间，就抢占了东北玉米种子市场的半壁江山，所到之处，国产品种几乎毫无还手之力，让国内育种业大为震撼。

玉米是我国三大主粮之一，既是产量最高的粮食作物，也是牲畜饲料和众多工业产品的重要原料，在中国有 500 多年的种植历史。“先玉 335”是美国种业巨头先锋公司针对中国市场专门选育的一个玉米品种，单粒播种，单粒售卖，在国内开了先河，让很多人都觉得新鲜，毕竟大家以前买种子都是论斤买。与当时国内主推的玉米品种相比，“先玉 335”每公顷可增产 1500 ～ 3000 公斤，亩用种量减少一半，且品质好、脱水快，适合机械化收割。2001 年，国外玉米品种占我国市场份额还不足 1%，到 2012 年已上升到 11%。其中，“先玉 335”的播种面积高达 4215 万亩，成为全国第二大玉米品种。

种子是农业的基石，现代种业是国家战略性、基础性产业，被称为农业“芯片”。但有数千年农耕历史的中国，却一直是只有种子，没有种业。以前，农户每年收获后，自己留下一批作物，就是来年的种子。改革开放后，则是以县为单位统一供种。直到 2000 年，《中华人民共和国种子法》颁布，才打破了这种模式，全面开放商品种子市场，这也标志着中国现代种业的诞生。此后，美国先锋、孟山都、杜邦及德国拜耳等国际种业巨头开始进入国内。

国外种业巨头来了后，对国内种业可谓降维式打击。在育种方面，当时国内主要还是以科研院所和大专院校为主，规模也有限，而市场上的种子企业成立时间短，资金不足，更谈不上研发能力。很多种子公司的业务只是买卖种子，有的还剑走偏锋，通过仿冒、“套牌”来牟利。而国外种子公司不仅有完备的育种体系，还有更先进的经营理念。以前国内的种子公司是开门卖种子，一手钱，一手货，卖完了事。外国公司进来后，迅速就组建起营销和推广队伍，到田间地头，向农民普及产品知识，邀请他们参加培训，还提供售后服务，指导农民怎么种收成最好。

在“洋种子”的冲击之下，国内种业也意识到了巨大的差距，并开始学习、追赶。在寿光，后来组建和成立了一批育种企业和科研院所，有的还引进外资，合作研发。2013 年以来，寿光国产蔬菜种子占有率逐年提高，由 2010 年的 54% 提升到目前的超过 70%，市场上常见的白菜、甘蓝、辣椒等大宗蔬菜商品种子已基本以国产为主。在粮食作物方面，绝大多数做到了国产种子为主。其中，两大口粮水稻和小麦能够 100% 自给自足，玉米 90% 以上的种植面积也使用了国产品种。



（木一舟 摄 /IC photo 供图）

2012 年 5 月，山东德州一家肉鸡养殖基地内的幼鸡

到 2035 年，我国要建成完善的商业化育种体系，自主创新能力大幅提升，核心种源自给率保持在 95% 以上。

畜禽业：白羽鸡的故事

相比种植业，种业问题在畜禽业更加突出。据了解，目前国内大规模养殖的肉牛、肉鸡、奶牛、生猪等种源，大都是国外品种。其中，肉牛种源主要是西门塔尔、利木赞和夏洛莱；肉鸡主要是白羽鸡；奶牛是荷斯坦；生猪则为杜洛克、长白、大白。这些种源在国外经历了长时间的育种，产肉率、饲料转化比等性能比本土品种优良得多，有些品种进入中国多年，已经成功进行了本土化选育，但还有很多种源仍然高度依赖进口。

其中，最让人头疼的是白羽鸡。鸡肉是世界第一大肉类生产和消费产品，全球鸡肉生产约 70% 来自白羽肉鸡。在中国，鸡肉也是仅次于猪肉的第二大肉类产品，每年消耗量超过 1800 万吨，将近一半也是来自白羽鸡。白羽鸡是国外品种，20 世纪 80 年代被引入中国后，迅速成为国内养殖规模最大的禽类。它非常适合工业化大规模养殖，出栏时间只需要 45 天左右，饲料转化比很高，大大降低了人们吃鸡的成本。

但白羽鸡的养殖离不开种鸡，又称祖代鸡。这也是畜禽业的共同特征，养殖路径是从祖代到父母代再到商品代，我们平时吃到的都是商品代。全球 90% 以上的种鸡市场都被德国的安伟捷和美国的科宝这两家公司垄断。过去几十年，中国的白羽鸡祖代鸡也全部依赖进口，每年需要大约 100 万套祖代鸡，而一套祖代鸡（一公十母）的生命周期只有 1000 天左右，所以一旦断供，国内的白羽鸡产业最多只能撑三年。

事实上，从上世纪 80 年代中期开始，国内有关机构就开始了白羽鸡的本土育种工作，但因为种种原因，未能成功。2014 年，白羽鸡自主育种计划再次启动，当时农业农村部提出目标，到 2025 年，育成 2 ～ 3 个达到同期国际先进水平的白羽肉鸡新品种。此后，国内育种企业和科研机构开始了攻关。

圣农集团是中国最大的白羽鸡养殖企业，他们所需的种鸡此前也依赖进口。但在种鸡问题上，他们也不甘心受制于人，很早就开始了秘密攻关。他们联合有关科研院所，在福建省光泽县的一个村子设立了育种基地，用了近 10 年时间终于培育出了第一代国产化白羽鸡种鸡。这个消息后来被国外种鸡企业得知，还找上门来以断供威胁他们停止研究。不过，他们还是顶住了压力。

2021 年 12 月，农业农村部公布了中国首批三个自主研发的白羽肉鸡新品种，其中就包括圣农集团的“圣泽 901”，另外两个是“益生 909”和“广明 2 号”。它们打破了国外对白羽肉鸡种源

的长期垄断。不过，品种的研发只是第一步，要推向市场还有更漫长的道路要走。

按照农业农村部2021年发布的《全国畜禽遗传改良计划（2021～2035年）》，到2035年，我国要建成完善的商业化育种体系，自主创新能力大幅提升，核心种源自给率保持在95%以上。而目前，我国畜禽核心种源自给率在75%左右。

育种是一项成本投入很高，失败风险很大的工作，需要长时间、大规模的投入。1996年至2018年，全球种业发生了大约400起并购与重组。2016年，中国化工集团以430亿美元的价格收购了先正达；2017年，巴斯夫以70亿美元全盘接手德国拜耳原有种子业务；2018年，拜耳以625亿美元收购孟山都；2019年，陶氏杜邦合并后拆分重组科迪华农业科技。大规模的并购重组后，全球种子市场形成了四大巨头。它们控制着全球60%的种子市场和75%的杀虫剂市场，掌握着种子的品种、分销和定价，也掌握着全球最多的育种研发人才和专利资源。

与国际种业巨头相比，中国本土的商业育种体系还很不完善，大部分人才都集中在科研院校和机构，他们的研究目标是发论文而非市场应用，而育种企业以中小企业为主，难以承担高昂的研发成本和风险。此外，要提高育种能力，首先需要足够庞大、丰富的种质资源库，在这方面，我们也比人落后。美国目前保存的种质资源总量居世界第一，其中80%是从各国收集的，借助这些资源才诞生了一批跨国种业巨头，成为种业强国。而中国的种质资源数量虽不少，但丰富性不够，85%来自国内，引进的不足15%，这就容易导致育种的同质化。即使是本土的种质资源，国内的精准鉴定和保护挖掘也远远不够。这些年，包括粮食作物、蔬菜、生猪等在内，很多本土品种都因此消亡，对育种研究来说是很大的损失。

2021年，农业农村部启动了第三次全国农业种质资源普查。这也是新中国成立以来规模最大、覆盖范围最广、参与人员最多的一次，计划用三年时间完成对全国的农作物、畜禽、水产等种质资源的普查和收集。与此同时，中国农业科学院还建成了新的国家农作物种质资源库和数据平台，收集上来的种子通过机器人滚筒输送线进入零下18摄氏度的库房，保存容量达150万份，位居世界第一。

在全球粮食危机不断蔓延的今天，种子的问题，不仅关乎一个国家的农业安全，也关乎全人类的粮食安全。只有通过科技手段，提高育种水平，推动农业生产的进步，才是促进粮食公平、解决危机的根本之道。

（参考资料：郭庆辰、窦秉德：《先玉335在中国10年的表现与思考》，新锐恒丰研究院；文杰：《肉鸡种业的昨天、今天和明天》，国家畜牧科技创新联盟；乔金亮、吉蕾蕾：《种业问题调查》，经济日报）

（插图：范薇）

生物制药：通往创新之路

主笔 · 张从志

新冠疫情让很多人对各种类型的疫苗耳熟能详，它们都属于生物制药的范畴。生物制药是一个20世纪七八十年代在欧美地区萌生的行业，相比化学制药，历史不长，但早已被制药界视作未来。中国的生物制药起步更晚，不过十来年的时间，却已经改变了中国在全球医药产业链上的位置。我们从低端的模仿者、原料供应者，正在成为全球创新药市场的竞争者。

药物研发：从仿制到创新

生物医药研发是九死一生的事情。从前期研究到临床试验，最终获批上市，只有10%左右的药物可以幸存下来。这个过程，往往持续10年甚至更长时间，耗费巨大的人力物力。在新药研发领域有一个著名的“反摩尔定律”：每10亿美元做成新药的比例，每过9年会减少一半。换言之，每9年，药物研发的成本就会翻一倍。到现在，有研究表明，一个新药的平均研发成本是28亿美元。过去几十年以来，全球很多跨国药企巨头都因为这条定律而陷入困境，在长期的市场竞争中，一旦创新乏力，就会被对手击败。

在全球医药产业链中，中国过去扮演的主要角色是原料药出口大国。根据美国食品和药物管理局(FDA)的数据，全球一度有六到七成的原料药来自中国。这其中有很大一部分都出口到了印度，在那里制成成品药，再出口至其他国家。简单来说，中国的制药厂长期处于产业链上最低端的位置，本土药企的研发能力薄弱，做的大部分都是容易仿制的化学药。而进入21世纪后，在欧美、韩日等地区做得如火如荼的最前沿的生物医药，国内也一直鲜有人涉足。这导致在全球药物市场中，中国几乎毫无定价权，一些疗效显著的新药难以第一时间进入患者手中。

转折发生在2015年7月22日。这一天，国家食品药品监督管理总局（下称药监局）发布了《关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》，针对长期以来存在于药品注册申请中的临床试验数据不真实甚至弄虚作假问题，要求对临床试验数据进行自查和核查。公告发布后，一夜之间，主动撤回的药企注册申请达到317个，占全部申请的20%。此后两年，药监局对35个注册申请不予批准，对涉嫌造假的3家医疗机构立案调查。药物临床注册申报多年堆积形成的“堰塞湖”逐渐被疏通。后来，医药行业把这一天称为“7·22”惨案。以此为标志，一场大刀阔斧的药政改革拉开了帷幕。

这轮药政改革中，仿制药一致性评价和药品注册审评制度改革是两大重点，国家开始打击数据造假，着重提升仿制药的质量，并且鼓励创新药加速发展。过去严苛的临床试验审批程序也进行了改革，创新药获得了绿色通道，新药临床试验纷纷上马。而在过去，监管部门积压了大量的新药临床申请，没有三五年都批不下来，所以，投资人都对创新药领域望而却步。

药政改革很大程度上解除了创新药研发的重重束缚，资本迅速涌入，这也造就了中国生物医药的春天。那几年，一大批海外科学家和投资人回国，创立了众多生物创新药企和医药投资基金。与此同时，大批在跨国药企任职的人员纷纷跳槽至中国本土初创药企。比如辉瑞中国总经理跳到了百济神州，再鼎医药挖来了基因泰克（Genentech）全球肿瘤药物开发负责人担任总裁；基石药业的董事长兼CEO则来自赛诺菲(Sanofi)；珠峰制药CEO职业生涯的大部分时间在礼来公司（Eli Lilly）度过。

2018年，港交所和科创板还出台新规，允许未盈利生物科技企业前来上市，这一举措，解决了未盈利生物科技企业融资困难的问题。国内创新药企纷纷开始筹备上市，资金来源更加充裕。

（视觉中国 供图）

（李福凯 摄 / 视觉中国 供图）



上图：2020年4月16日，南京昂科利医药科技创新研究院的研发人员正在进行生物医药的实验

下图：2022年3月16日，合肥的一家生物制药公司内，员工马力全开生产抗原测试试剂盒

当时有数据统计，在港交所、科创板或纳斯达克上市的中国生物科技公司总市值2016年大约是10亿美元，到2021年5月已经飙升到了1800亿美元。这些创新药企与大型跨国药企巨头的合作也愈来愈密切，不少公司拿到了国外新药在国内的代理和开发权，而中国药企开发的多个创新药也被引进到了国外，在欧美获得上市批准。

药物的天然使命是惠及人类健康，所以，中国创新药企必须致力于融入全球医药生态系统，建立全球影响力。这就需要中国生物医药企业具备更强大的竞争力，尤其是创新能力。中国生物医药企业虽然已经在全球爬到了第二梯队，研发水平迅速提高，但广被诟病的一点还是原创能力不足，大部分公司的强项是做跟随式研发，基础研究很薄弱，特别是在新的药物靶点、新的作用机制研究方面，一流的突破性成果还很少。

前几年作为抗癌“神药”出现的“PD-1”就是一例。自从全球第一款PD-1药物O药(Opdivo)上市后，国内大量的创新药企都把目标瞄准了这一领域，成果斐然，但很快造成了项目扎堆的现象。根据《中国新药注册临床试验现状年度报告(2020年)》披露，当时以PD-1为靶点的临床试验已经达到75项，同质化现象突出。

一窝蜂、扎堆上，给新药研发反而带来了问题。就拿最前沿的抗癌药研究来说。中国肿瘤病人基数大，尤其是肺癌、肝癌、胃癌、食管癌等瘤种，中国一个国家的发病人数有的甚至能占到全球的近一半。新药上市前，必须经过三期严格的临床试验，数据达到标准，才可能获批。数量庞大的患者群体对临床试验是一个优势，但在实践当中，这种优势却不容易彰显。背后的原因是国内仍然十分缺乏高水平的临床研究中心和主要研究者（PI）。

中国医药质量管理协会CRO分会秘书长刘春光曾向本刊解释，国内的肿瘤患者通常集中在大城市的大三甲医院，药企也都想方设法去大医院找大专家来做PI，可大专家寥寥无几，下面的医生平时的诊疗工作就已经非常繁忙，能真正投入到临床研究中的时间非常之少，这就容易影响到临床试验的质量。项目扎堆，还抬高了临床研究成本。因为很多药物挤在一个管道里，不同的临床试验组要争抢受试者，导致病人的招募费用不断增加。

2021年，药监局发布了《以临床价值为导向的抗肿瘤药物临床研发指导原则》《化学药品创新药上市申请前药学共性问题相关技术要求》，要求通过“头对头试验”为受试者提供临床实践中最佳治疗方式和药物作为对照物，意在给“伪创新”药挤水分。生物制药板块股价则应声大跌。

产业化：最缺的是人才

2015年，国内生物医药产业爆发后，药企还存在一个普遍的问题，就是重研发，轻生产。这也和很多药企处在初创期有关。新药项目还在临床试验阶段，能不能成药打个问号，这时候就去建工厂，搞产业化，投入大，风险高。但这也造成国内生物医药行业的产业化能力弱，很多创新药企不得不依赖外资药厂，等到自己做产业化时，就比较被动。

本刊前两年在广州采访过一家专门生产抗癌药的大型生物制药工厂，当时工厂刚刚落成，产线已经建好，还在等最后的审批。他们的新药那时已经在国内外多个市场获批，成效也比较明显，但这个工厂的建设却历经波折。其中一个环节就是卡在生产专利的转移上，因为他们前期把自研药物的生产委托给了一家国外药厂，生产工艺都是人家的，临床试验用的药也是按这个工艺来生产的，等到药物获批，生产工艺也固定下来，不能作任何改变，所以想要自己生产，还得从对方手里去买专利。尽管他们事先已经有约定，但谈判还是持续了很久，做出了各种妥协让步，才把生产工艺拿过来。

很多人不知道，相比化学药，生物药的生产过程复杂得多。第一个就是本身的生产工艺复杂。化学药的结构比较简单，一般都是小分子，把分子式确定了，就容易去开发工艺，所以也容易被人仿制。但生物药结构复杂，一般都是抗体等大分子，制药分为两个过程，即原液生产和制剂灌装。原液生产，通俗来说就是养细胞，过程中涉及搅拌速度、通氧/氮的密度和时间、培养的天数、

细胞密度等指标，以及如何逐级放大，不同的条件会产生不同的结果，几乎每个环节都可以申请专利保护。1997 年被批准的、第一个有影响力的生物药是“美罗华”（一种用于治疗淋巴瘤、白血病的药），其药品专利在 2012 年过期，但至今全球销售量依然保持在每年近 30 亿美元，就是因为它的生产工艺难以复制。

此外，生物制药对工厂的运营管理和质量控制要求也很高。但国内在生物制药上的历史很短，也就是十几年，缺乏大规模商业生产的经验。而生物制药不是仅仅建一个工厂，它要有一个生态链的支持，比如填料、辅料、细胞溶液等，缺一不可，这里面需要的很多设备都是依赖国外进口。比如在原液生产车间，需要一整套的生物反应罐和控制装置，还有灌装车间的全自动化灌装线，大厂所需的设备目前都要原装进口，连同安装调试团队也全部从国外请。

无论从哪个角度，生物制药都绝对属于高端制造，技术含量高，产业价值大，在欧美历来都是吸纳投资最多的产业之一。这些年，国内很多地方也看到了生物制药蕴藏的巨大潜力。据统计，目前全国有近 200 个生物医药产业园，很多城市搞开发区建设都把生物医药产业当成了标配列入规划，地方政府往往愿意慷慨地拿出土地和税收优惠政策，希望引进有实力的制药企业，但最后真正发展起来的产业园少之又少。因为，生物医药产业要在一个地方落地、壮大，除了要土地、资金和配套的基础设施，更重要的是人才。

比如盖药厂，不是简单的造房子，需要的是既懂制药又懂工程的人，因为药厂的建设有严格的质量和设计规范，一旦出了问题，建好的工厂也用不了。药厂盖好了，更需要生产、质量和运营管理团队，国内现在尤其缺这方面的人才。中国的生物药要想走向全球市场，将来就必须跟各种国际规则打交道，要接受包括世卫组织（WHO）、欧盟药品管理局（EMA）、美国食品药品监督管理局（FDA）在内的国外各种监管机构的重重检查，一旦被发现污染或者其他违规事件，后果是很严重的。所以，在药厂里面，必须有一个经验成熟、高度专业的质量团队。但这几年，不少药企都是厂房盖好了，人却迟迟招不齐，只能想办法到外资药企和对手那里到处去挖人。而更多的是从各种大专院校招进来的新人，企业只能从零开始，慢慢培养。这个过程需要时间和耐心。

家电：优势产业如何突围

主笔 · 黄子懿



2021 年广交会现场，采购商在品牌商展位前了解家电产品的情况

家电业是我国的优势产业，具有强大的供应链优势。但在 2022 年，这个行业可谓内外交困，无论是外贸还是国内市场的需求都开始变得疲软。这种情况下，厂商纷纷加速转型，往自主品牌和高端市场发展。

当需求变弱

2022 年 7 月，当新冠病毒的变种奥密克戎还在中国大陆流行时，总部位于广东顺德的家电巨头格兰仕集团坐不住了。他们决定派出一支外贸团队，去到欧洲、北美、日韩、中东等全球各个主要市场，考察市场环境，拜访新老客户，与之商讨未来合作的更多细节。

“到了当地我们才意识到，原来我们是最早一批出去的。”格兰仕北美区销售总经理庄瑞玲对本刊记者表示，疫情期间他们和客户之间有两三年没见面，平常只有通过邮件和视频会议讨论。庄瑞玲到达欧洲和北美后，很多客户见到他们非常高兴，一上来就说：“哪怕是发十封邮件，也比不上我们见上一次面。”

那时候，出国拜访还需要极大的时间成本，但在集团眼里，这一次主动出海刻不容缓。“因为 2022 年下半年，市场形势变幻莫测，大家对于未来的预判都存在很多的那种不确定性，所以需要面对面这种更加深入的分析和交流，才能做好下

半年甚至是当年的整体决策。”庄瑞玲说，主动出海更重要的意义在于，是给自己和合作伙伴以应对未来的信心。整个2022年，庄瑞玲和同事出海两次，12月又出去了一次。

2022年初，俄乌冲突爆发后，直接冲击了北美、欧洲等发达国家市场。格兰仕集团以外贸起家，主营业务中的大部分收入来自海外市场。随着战争冲突而来的大宗商品上涨以及美联储在此前多次“放水”等原因，在发达国家内直接催生了从2022年3月起爆发的通货膨胀。2022年第一季度，格兰仕的外贸形势原本一片向好，订单同比增长30%以上，产能拉满，但从第二季度开始，整体的市场需求显露出疲态。“7月份本来是北美的销售旺季，但那时候受到通胀的影响，感觉市场的信心反而是最弱的。”庄瑞玲说，下半年有亚马逊 Prime Day、圣诞节等各种促销活动，但当时很多合作伙伴对市场的预期并不高。这种情况下，他们组织了第一次主动出海拜访。

供给端也遭到了很大困难。受新冠疫情影响，原材料价格持续高涨，海运资源紧张且运费居高不下，也加大了企业的经营压力。“钢材涨了一倍都不止。”格兰仕集团副总裁邹能基对本刊记者回忆。这当中，运费成本的涨价尤其高，在2021年末、2022年初期间涨到了约13000美元一箱，是2023年2月价格的10倍多。

种种因素，都制约着中国家电行业的外贸出口。家电行业是中国制造的优势产业，有着突出的供应链优势。先进的家电制造能力、高效完善的产业链集群，使得中国家电产业难以替代，也鲜有企业外迁。随着近些年智能化、数字化的普及，家电中的科技创新含量越来越高，受到全球各地的消费者喜爱。以家电为代表的机电产品大类，占据了我国出口总值的60%左右。

但在2022年，家电的出口量却开始下降。海关总署的数据显示，2022年，我国家电累计出口336645.4万台，同比下降13%，其中冰箱、空调等家电跌幅较大。这与一年多前的场景截然不同，那时候由于中国防疫取得成绩，供应链率先恢复，各大家电企业的外贸订单暴涨，当年的出口增速创下近10年来最高。“去年同期历史高位，有疫情影响消费需求、国外政策刺激等各种原因，但随着各国疫情趋于常态化，这种影响越来越弱。另外海外部分产能逐渐复苏，对我国家电出口来说，也造成一定影响。”格兰仕负责人表示。

与此同时，国内的家电市场消费情绪也并不高。来自奥维云网（AVC）数据显示，2022年的国内家电市场，传统大家电需求释放缓慢，白色大家电总体销售量和零售额下降，黑色家电增速放缓。2022年中旬，美的集团CEO方洪波在一场投资者电话会中表示，“未来三年行业会面临比较大的困难，是前所未有的寒冬”。

有分析师表示，“下行”或将伴随着家电行业未来几年的发展。在经历了上一轮“家电下乡”“以旧换新”等一系列家电普及活动之后，国内家电市场已经进入到了存量竞争阶段，上涨的原材料给企业带来了极大压力，房地产下行也影响到了他们。方洪波提道：“家电购买与房地产相关，房地产对家电的影响一般滞后8个月到12个月。”

内需外需都疲软下滑，中国家电产业可谓内外交困。那么，这个中国优势行业的竞争力在哪儿？他们应该怎么去突围？格兰仕的“走出去”，似乎仅仅只是第一步。

供应链优势：自主突围的背后

中国家电的种种产业优势，在全球市场终端的具体体现就是性价比。以格兰仕为例，这家全球最大的微波炉生产企业，长期以来为欧美日韩的诸多大品牌做代加工，自己也在做自主品牌，产品直接进入沃尔玛在内的主要零售渠道。北美前五的零售商，都是他们的客户。

当2022年通胀高企、市场疲软时，很多家电产品积压，这些客户都面临着高库存的问题。庄瑞玲他们主动走出国门，就是想与客户商讨后续的供货问题——客户库存积压较多，对过往地供货节奏有疑虑。好不容易见面后，他们经过商讨，决定一改过去大批量的供货的模式，达成了以针对特有产品的小批量持续供应为主的模式，以更加精准地定位。

“主要是我们发现，高通胀中也有机会。不



家电制造是中国的优势产业，拥有完善的供应链体系和强大的产业集群

同的价位段产品，销售速度是不一样的。在去年那种环境下，基本上售价在150美元以上的这些产品，不管是家电、家纺还是家具也好，销售下滑是最严重的。但格兰仕的产品基本定位100～150美元区间，所以下半年市场反应还比较好。”庄瑞玲解释，疫情之后，海外消费者的家电产品使用频次变高，更看重产品的耐久性和性价比，最好再带一点科技感和颜值，而这恰好是中国制造的强项。

这当中，自主品牌的表现亮眼。“这些年，我们在海外市场增长最快的就是这类自主品牌。”邹能基说，这是他们应对原材料价格、运费上涨的方式之一。自主品牌的定价掌握在自己手中，可以针对市场相应提价，覆盖掉成本，“这种升级把我们整体的利润和成本压力做一个比较好的调配”。以这两年为例，格兰仕研发了一款集微波炉、空气炸锅的空气炸微波炉，在疫情时代受到消费者青睐，2022年他们面对全球市场上架了这个产品的不同尺寸和规格，在市场上获得了不错成绩，最终迎来了微波炉整体销售质量和规模的双增长。

支撑着这些的，是一个强大的供应链和全产业链的布局。一台微波炉中上百个部件，95%都是由他们自产。近些年厂区还大力推进了以智能化、数字化驱动力的增资扩产，打通了产业链上的所有环节。格兰仕自我配套工业4.0的柔性化生产线，能自动流水线完成焊接、拼接、组装的工序。其中，在微波炉腔体智能制造车间，每条生产线上有17个机器人，每6.7秒就能下线一个微波炉腔体，生产线由电脑数字化控制，可以瞬间切换不同的产品生产模式。

这种智能化生产不仅提高了产品质量，更加快了从接单到出货的整体流程。传统的外贸接单方式是由销售部门邮件沟通，存在一定的错误率。并且从接单到出货需要人工、半人工协调沟通各车间部门，无法快速响应市场。而如今通过数字赋，他们能打通产业链的所有环节，一台微波炉从接到市场的订单到完成生产，过去需要20天以上，现在的流程可以缩短到7天，劳动效率提升了40%，订单交付期缩短了67%。

“别小看这7天，这对于我们来说是一个巨大的优势。过去因为疫情的关系，中国外贸形势火热，很多海外市场的港口拥堵，海运成本的上涨背后是海运时间的增加，这样给我们的时间就短了很多。生产效率提高之后，我们可以大大缩短整个流程，去适应市场的变化。因为有些补货的订单可能会非常急，需要1～2个星期就到位那种。这种高效强大的供应链，也是给了我们很大的优势。”庄瑞玲说。

下一个周期

科技化与高端化，也是这些中国家电企业发力的下一个方向。

2022年7月，第二台航天微波炉随“问天号”

入驻中国空间站。2021年5月29日，第一台航天微波炉随“天舟二号”货运飞船进入中国空间站。两台航天微波炉值守中国空间站，护航航天员的一日三餐。他们随着神舟十四号、神舟十五号乘组太空“会师”，在中国“天宫”空间站首次完成为6名航天员烹饪的任务。这种航天微波炉，源自格兰仕在2011年接到中国航天员中心的问询。航天中心经过研究后认为，微波炉是在太空最高效的烹饪方式，由此开启了与格兰仕合作的研发历程。

“它首要解决的问题是，如何应对航天火箭发射时巨大的震动。”邹能基说，航天微波炉在升空时，要承受高达2000Hz的高频共振，这是民用振动频率的10倍。微波炉的心脏部件是“磁控管”，普通磁控管的微波频段与空间站Wi-Fi的频段恰巧重叠，一旦发生干扰，后果非常严重。为此，格兰仕还专门研制出特种磁控管。“在太空里，节能也很重要，哪怕0.1瓦的电力都是要考虑的。”邹能基介绍，由于空间站能源宝贵，同时对能效、体积、重量等要求十分严格。航天微波炉使用功率仅600瓦，体积控制在7升，仅0.6公斤，远小于普通的家用产品。这些科技，未来都有可能反哺民用市场。

中国家电产品中的科技含量正在越来越高，诸多知名家电企业也在迈向科技化、高端化转型——当传统业务增速放缓、市场饱和，在倒逼着企业转型，去开辟有新增长点的“第二曲线”。主业之外，格兰仕还进军了开源芯片设计、边缘计划等项目。他们还收购了惠而浦中国，走多品牌矩阵战略，试图通过品牌定位的差异化，满足更多维度的消费需求。

这方面，中国家电业的龙头美的集团走得更远。除了主品牌之外，美的旗下如今还有COLMO和东芝两大高端品牌，在2022年展现出了强势的表现，前三季度同比增长分别为138%和61%。COLMO发力全屋智能高端市场，空调表现突出，家用中央空调和柜机同比增长高达224%和353%；东芝的洗衣机和洗碗机则同比增长64.08%和298.57%。在家电市场进入存量竞争时代后，行业利润日渐微薄，厂商纷纷往高端市场发展。美的集团高端品牌部相关负责人在接受媒体采访时表示：“高端化、套系化是如今家电市场的重要趋势。”

过往之依赖家电的单轮驱动不再可行。2022年以来，方洪波多次公开讲话中提到要“坚定点燃第二引擎”——在稳固核心业务的同时，发力机器人与自动化、楼宇科技、新能源汽车零部件、先进储能等新兴产业，并在集团内成立了相关事业群。这是从传统的2C赛道，转向2B赛道，是一种更大的转型尝试。“身处全新时代周期，时代红利和顺风车已一去不返。企业的生命力就在于穿越周期，我们要保持清零的心态，时刻如履薄冰，对市场心存敬畏。”1月10日，方洪波在对美的员工的主题演讲中表示。

“美的现在的定位，已经不仅仅是一家家电企业。”美的集团相关负责人告诉本刊。2022年的财报显示，前三季度，美的2B业务持续高质量快速成长。其中，楼宇科技事业部同比增长22.65%，数字化创新业务同比增长37.3%。机器人与自动化事业部业绩在历经并购的磨合后，也开始持续增长，库卡中国落地了多款机器人，与汽车、电子、一般工业等多行业的头部客户建立合作。

方洪波表示，2023年，其经营思路是“稳定盈利，驱动增长”，这既符合企业现状，也符合时代环境，“我们已经能和上一个周期说再见，要勇敢面对下一个周期”。



高通胀之下，国外消费者越来越看重家电的性价比

上图：中国房地产进入新一轮宽松周期，这次是政策性调整和结构性调整的组合，从前的经验难以复制

下图：这一轮周期的最大特点是卖方市场向买方市场转变



专访杨现领：房地产新形势下如何买房

主笔 · 杨璐

经过最长的一轮紧缩周期，房地产从去年迎来了转变，刺激市场的调控政策频出。中国房地产进入到新一轮的宽松周期，同时房地产是支柱性产业也被重新提及。但今时不同往日，中国在城市化、老龄化和少子化影响下，购房人口结构、人们对经济和房价的预期、房地产行业内部的供需关系都出现新变化。从前几个房地产周期里政策宽松到楼市回暖的经验恐怕无法复制。我们想知道新形势下房地产行业对经济的影响，以及作为个人，如何做出合理的购房决策。

杨现领是经济学博士，空·白研究院创始人。他也曾经是贝壳找房的首席经济学家，出版有《新中介的崛起与房地产价值链的重构》《租赁新时代》《存量房时代：经纪人的职业化》等等。因为有房地产市场的工作和研究背景，杨现领既有宏观经济的视角，也对具体楼市的现状和趋势很熟悉。我们在这样变革的时间点上跟他做了一次专访，从他的调研结果出发，杨现领答疑解惑。

三联生活周刊：自从1998年启动商品房市场到现在，我国房地产经历了6个周期。跟前面几个下行周期相比，这一轮下行周期对房地产行业的影响是怎么样的？随着疫情放开和结束，哪些影响是自然消除的，哪些是需要通过政策手段来干预的？

杨现领：我先把这轮周期的特征说一下，有助于理解现在和未来一段时间的房地产形势。这个周期有几个比较大的背景。

第一个，它是在中国房地产交易额达到历史高峰的回落。我们现在可以确认2021年新房总交易额是18万亿元，这是一个历史峰值，以后不可能再回到18万亿了。这跟从前周期给我们的经验不一样，从前是有波动性的，这一次是周期性调整和长期结构性调整的组合。在这一点上，行业里是有共识的，就是我们讲从历史上最高峰的18万亿交易额走向一个长期下降的周期，区别是在于下降到什么水平。2022年的交易额是13万亿元，大家会担心2023年会不会进一步下降，2024～2025年极有可能保持在10万亿元左右的水平，这已经是相对乐观的预测了。

第二个，从经营上讲，2022年之前的五年，中国房地产市场经历了历史上最高歌猛进的一轮发展，交易额达到了七八十万亿元，卖了7000多万套房子。这个数字相当于我国从1998年房改到现在20多年之间里所有卖出房子的三分之一以上。这五年的高速发展既透支了开发商自身的经营能力，也透支了消费者的需求。正常的经营周期之下，企业从拿地、开发、施工、销售等产业链的总体经营能力是不可能一下子突然提升的，但是企业的销售规模和融资规模却出现超常规发展，这只能意味着潜在经营风险和金融风险的累积，于是我们会看到2022年大量企业的破产，大量项目无法正常交付，甚至出现烂尾，于是“保交楼”才成为房地产政策的主线索。

第三个，购房需求发生了变化。这次宏观调控和房地产调控之下，需求恢复的速度有限。这里有一些疫情原因，正常需求被抑制了。随着疫情放开，会有自然的恢复。比如2023年初释放非常明显的就是返乡返城的置业需求，农民工返乡比如说到县城买房，还有一部分到城里买房。但疫情只是影响到了恢复的节奏。但是2023年住房交易恢复的可持续性主要取决于人们对于未来市场和房价的预期。2022年中国居民存款增加了18万亿元，而2021年只有10万亿，也就是说，

2022年存款多增了8万亿。这8万亿存款说明一些消费被延迟了，要么是住房，要么是汽车，显然住房需求被抑制的幅度更大。因为2022年总房屋交易额里新房有13万亿，二手房有5万亿，合计18万亿。相比之下，2021年新房是18万亿，二手房是7万亿，合计25万亿。换句话说，2022年比2021年的总房屋交易额降了7万亿需求。居民的存款没有去买房，或者说他在过去两三年里卖了二手房，本来要去换房子的，他没有换。这是2022年房地产市场大幅度下行的一个重要背景，疫情因素不是主变量。

三联生活周刊：去年5月份开始，跟楼市相关的刺激政策陆续出台。当时我采访你的时候，你讲到这些密集的政策调整意味着从2016年开始的楼市调控周期接近了尾声。如果根据前面几轮调控周期的经验，刺激政策出台到楼市回暖的节奏是怎么样的？到现在这个时间点上，楼市回暖的情况是怎么样的？

杨现领：这一轮紧缩周期是从2016年到2021年，也是历史上最长的一轮紧缩周期。在这样的政策背景下，房地产还经历了六年的繁荣。这是非常矛盾的事情，这个行业跟政策对抗式发展的一个结果就是2021年出现债务危机后，政策放松的节奏是相对迟缓的，对于开发商的救助是慢的，以至于出现大范围的民营企业破产。回头看这一轮政策放松的节奏，有一个相当长的政策观察期，2021年之前几年，各种政策手段紧缩，但是房地产行业的杠杆在增加，依然跑得很快，这会出现一种错觉，大家都以为这种惯性会持续，出现一两例企业破产是正常的，不值得救助，多观察一下。所以，出现债务危机时，政策在观察。后来包括恒大在内，大部分民营企业都遇到债务危机，并且风险传导性很强，从债务危机到了交楼危机。第二阶段，政策变为“保交楼”。第三阶段，政策主要是“促交易”，去年出台了一系列政策，降低新房首付、利率等等。再后面，政策主要是“保主体”，也就是保开发商，因为如果开发商没有了，交易肯定就没了。现在这个阶段，我觉得主要是稳增长。从前促交易、保主体是房地产行业自身的发展问题，现在已经上升到房地产行业之外了。

但是，目前实施效果不理想，保交楼肯定有进展，交易恢复得比较有限。保主体方面，风险得到了一定的遏制，却没有完全结束。我觉得房地产在稳增长的作用上，2023年不成为拖累就不错了，很难承担起稳增长的主力作用。这跟前面几个房地产周期不太一样，其一是库存太多了，其二更重要的是中国房地产市场正在经历从新房向二手房市场的转变。现在真正让人担心的，影响调控政策实施效果的是二手房的库存。想象一下过去六年，中国房地产行业卖了8000万套商品房，房屋从购买、交付、入住、流通，大致会有一个五年的周期，那么这8000万套商品房陆续在

（受访者供图）

空·白研究院创始人杨现领

最近两年变成二手房流通。这会是一个很大的数字。例如重庆过去六年卖了120万套商品房，结果现在重庆二手房在售的库存有20多万套，并且还在增加中。每个月二手房的销售量只有五六千套，这些二手房库存严重冲击开发商的销售。特别是随着城镇化，开发商的房子越卖越远，现在上一批商品房交付了变成二手房，跟远郊新房形成直接竞争关系。这一批二手房是建成装修好的，没有交付风险，位置距离市中心更近，消费者就会有选择。中国开发商最大的竞争对手根本不是同行，而是无数个要卖房子的业主。

这个周期跟过去五个上行周期非常不一样了，最大的变化就是中国从卖方市场向买方市场转变。过去是供给为王，产品为王，现在80%到90%的中国城市家庭有自己的房子，房住不炒也深入人心，消费者心态发生了变化。第一，大家对房价上涨的预期变弱了。其次，现在不是所有的房子都能涨，买错了会跌。比如北京全年看来房价略涨，但有的小区跌了20%，买错的概率是比较大的。消费者就会犹豫不决，他可能天天去看房，但不着急买。这种心态下，即便首付比例降低，利率降低，这些都是工具，只有大家预期房价会涨，才会利用它们。

出来混总是要还的，我们2023年或者未来很长一段时间，要消化过去六年房地产高增长带来的结果。

三联生活周刊：我们刚才说的是过去六年房地产行业的发展对近期的影响。在这些变化发生的同时，中国社会也跟从前不太一样了，比如城镇化发展程度，老龄化、少子化，可能未来没有那么多买房的适龄人口了。如果把时间线拉得更长，你或者说房地产行业怎么看待这些变化？

杨现领：我们分两个维度。第一个是增量，就是购买力的来源。一个是看城市化人口的净增长。比如说北京每年落户人数可能不到1万人，上海每年落户人数大概是6万人。上海市场从这个角度看长期持续性就比北京好。除了北京和上海，未来大部分城市人口的净增长速度是放缓的，只有少数城市会增长，这是一个确定性的人口因素。

一个是看存量的购买力，就是已经在城市里生活了多年，一直在攒首付，这些人是未来购买力的主力。存量购买力是对房地产市场有一个核心的影响。这里面一部分是无房者买首套房，一部分是已经买房了要换房子。对于无房者来讲，房价已经涨上去了，他攒首付的时间就变得更长。现在买房的意愿也在下降，经济增长的速度放缓，人们对未来收入增长，对房价的预期都在发生变化。对这一拨人来讲，其实现在政策条件已经很好了，首付比例低，利率也很低。换房的这部分人，购房能力是最强的，但现在被政策限制了。北京换套房子，80%的钱都要自己筹备，严重限制了改善生活的这种需求。政策在这方面一直没有放松，因为担心换房需求会把房价拉上去。如果这个城市房价跌了很多，政策可以放松。如果房价没有跌，比如北京过去几年的情况，政策是不会随意放松的。今年的政策也不会全面放松，可能会有定向放松，比如家里要赡养老人或者多生了一胎孩子等各种各样的情况，政策放松一点。

三联生活周刊：你刚才讲到一点很重要，就是到今年为止房地产未来的发展已经不是房地产行业的问题了，大家对房地产拉动经济寄予期望。在这个背景下，房地产市场可能会发生哪些变化呢？

杨现领：政策方面，一线城市还有空间，如果贷款标准能够放开一些，会释放需求。但是，大部分城市的政策已经没有空间了，不可能补贴别人买房。房地产市场要想活起来，甚至拉动经济，可能需要供给侧的变化。因为现在需求起不来，房价预期不行，拿地价格又不降，开发商利润越来越低，他们就不敢做大规模的投资。今年大概率会出现这种情况，就是一些地方政府会出让优质土地。过去出让土地距离市中心越来越远，地价却没有跌，开发商利润肯定下降。如果有优质地块拿出来，开发商会觉得地价高，未来房价也能接受，这样还能做下去。

三联生活周刊：我们了解了现在和未来一段时间房地产市场的形势，以及房地产作为经济支柱产业，它在未来一段时间对经济的拉动效应之后，会觉得现在买房不能用从前的经验了。前面

分析的这些背景落实到刚需人群上，你觉得他们买房需要考虑哪些维度呢？

杨现领：首先，从外部条件来讲，现在利率比较低，首付也比较低，是最好的政策条件。我认为如果想在城市长期生活，想在这里结婚生子，手里还没有房子，那现在是入市的时机。这其中，不仅仅是新房，二手房也是备选项。现在二手房库存很多，价格下降比较明显，可选择性也很大，二手房的位置比新房好，配套也更好，学区更确定。

很多人担心房价未来会继续跌，其实不用太在意。刚才说了那么多房地产形势的变化，未来不是房价跌，而是房价的分化。分化就应该找到那些抗跌的资产。对刚需人群来讲，从前随便买都没问题，现在要做更多的功课，既能够满足当下的居住属性，又要考虑未来的流通性。因为刚需的话，五年以后、十年以后肯定要换房子改善居住条件的，那就要考虑以后能不能好出售。

未来的流通性大概有几个条件。首先是现在周边的配套，房子本身所在社区的居住条件。其次是未来这个区域的人口是增长还是减弱。即便以后城市人口总体上不增加，但区域分配会变多，有的区域人口在增加，有的区域人口在减少。刚需要做功课，看中区域内有没有城市的产业发展规划，它吸引的是什么样的人口。总体的方向是避免旧热点，找到新热点。非常典型的旧热点是过去城市里的老破小学区，新的热点是去看购房需求转移到哪儿，大家对某个区域形成一致性的预期。城市热点不仅仅是经济方面的，可能会因为各种原因形成。比如北京有个很有意思的现象，它的旧热点和新热点是同时形成的，北京很多老人卖掉城里的破房子，在郊区买一个便宜的房子，同时给自己留了几百万元存款养老。郊区的需求就起来了。简单讲，就是去看哪里库存最多，哪里库存最少，同时哪里带看量最高，找到库存偏少、带来量偏大的地方，可能就是未来若干年的热点。

三联生活周刊：你讲到房地产市场未来的发展、房价的变化等等，对买房的人来讲，其实心理上跟从前就不一样了。从前房价一直在涨，虽然房价高，但是“六个钱包买一套房”大家还能够接受，因为家族的总资产在增值。对刚需人群来讲，我不知道现在还值不值得倾尽所有或者为了攒首付把自己生活品质降很低来买房？比如说，在北京、上海等大城市工作的年轻人？

杨现领：我觉得买房决策取决于个人心态。有一拨年轻人不买房不是因为没有首付，他有能力也不买。因为心态不一样了，他会觉得我为什么要背负债务，为什么要活得那么累。另外一些人，买房子的内在动力比较强，因为他要承担家庭责任，不能结婚了还租房子住。中国现在还没有出台对租客的保护条例，租房子对居住稳定性、未来孩子上学都是影响。此外，年轻人不是没有钱，不买房这些钱他们也花完了。买房之后，他的人生态度会发生很大的变化，变得更积极、更勤奋。其次，现在是买房一个比较好的时机，房价已经跌下来了，二手房跌了不少，选择又很多。

北京、上海的房价现在区域性的有涨有跌，但总体上不会跌，大方向还是向上的。北京是典型供给不足的城市，没有太多新房供应，上海的新房供应还要多一些。如果父母有条件，为什么不给孩子出一个首付呢。这是正常的家庭需求。如果年轻人没有父母的支持，那就慢慢地攒。我还是觉得这是个心态问题。我觉得买不买房不是单一的资金决策，跟人的性格等等都有关系，年轻人缺的不是钱，而是对未来的生活承担更多的责任。当然从房地产角度，一线城市还是优质资产，总体还是好的，但需要谨慎选择，因为有涨有跌。

三联生活周刊：除了刚需人群，房地产市场和社会经济发展这么多年，还出现了改善性需求。这部分现在占购房人群多大的比例？这一轮刺激房地产市场的政策对改善性需求的人群有哪些影响？他们要买房需要考虑哪些维度？

杨现领：三、四线城市绝大部分是刚需，就是县城和乡下人群的进城购房需求。改善性需求占10%到20%的比例。比如山东菏泽就是一个典型的三、四线城市。它城市市区人口只有80万人，还有差不多六七百万人是在市区下面的县城、乡镇等等。这些人会向上流动，所以，这里的房地产以刚需为主。二线城市的改善性需求会高一

些，占30%到40%的比例。广州、天津是另外一个梯队，我认为应该有40%的比例。上海的改善性需求大概占50%，北京占的比例有60%到70%。现在首付低、利率低，对刚需最有利，刚需人群入场速度比较快。改善性需求的人现在还分两种，一种是手里有多套房，前年、去年可能卖了一套，他们现在可能是改善性需求里第一拨入市的。一种是手里只有一套房，要卖掉再去置换，可能现在还在观望。

现在也有围绕着改善性需求的政策出台，比如降低改善性需求的首付比例，打通资金流通的障碍，过去是卖了房子还完贷款，买房子还要再去贷款，现在可以在同一家银行转按揭，资金流动更便利。但我觉得改善性需求的人群要活跃起来，核心是房价的上涨预期。因为改善性需求的人群是手里有房的，没有那么焦虑。如果房价涨了，可能会抓紧去换房，现在房价是跌的，这部分人不愿意太着急。

改善性需求买房要考虑的维度跟刚需是很不一样的，最重要的是好产品，其次是价格，第三是市场时机。既然要换房，肯定要买好的。我觉得北京、上海、广州、天津、杭州、南京等城市，真正好的产品出来是会吸引人们换房的。

三联生活周刊：中国房地产市场涨了那么多年，很多人对投资房地产是有惯性的。在房地产新形势下，是否还存在结构性的投资机会？

杨现领：我觉得现在居住是排在第一位的，保值排在第二位，资产优化排在第三位，单纯的投资需求越来越少。如果单纯从投资出发去买房子，可能没有必要。保值的话，就是刚才说到的新热点，未来的好产品是保值的。

三联生活周刊：你讲到房地产今年不成为经济的拖累，结果就可以了。那么，中国房地产行业回春到底还需要多长时间呢？

杨现领：我觉得如果想回到过去房地产那个时代，可能回不去了。新房市场以后每年能保持10万亿元的交易额就不错了。现在政策上是宽松周期，但需求上是处于下降周期。要想既满足购房者合理的购房需求，房地产市场又能健康发展，可能需要以更大政策力度促进换房和改善需求的入场。

外贸的复苏：迎难行船

主笔 · 杨璐

疫情三年，外贸行业犹如驶进一条狭长幽深的水道，有的地方弯多水急，有的地方遍布暗礁险滩，稍有不慎或者经验不足，就可能翻船。订单断崖式下跌，企业肯定经营困难。订单爆发式增长，企业可能也经营困难。因为原材料全面上涨，压缩利润空间；看到机遇，短期内大量涌入竞争对手，不但面对竞争还要面对混乱的市场。2020年订单爆发，2021年很多行业都面临库存的压力。封控暂停了生产，物流的各种阻隔增加成本还影响履约。除了疫情带来的短期风险，劳动密集型产业的转移、俄乌冲突、地缘政治、欧美通胀造成海外需求疲软等因素，也在影响着外贸行业的经营。

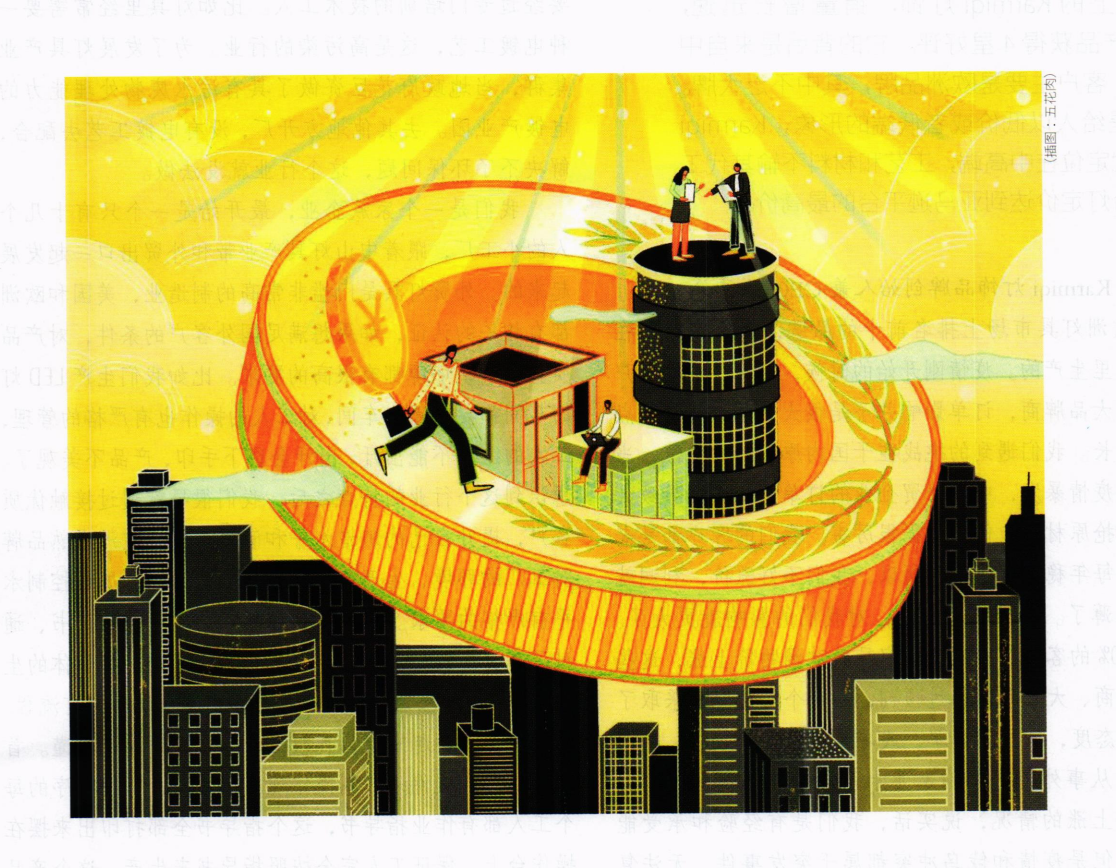
我们这一组口述的对象，都是在疫情里扛住风浪，存活下来的企业家。他们的共同特点，笼统讲都是在微笑曲线上努力往上爬，或者具备这个时代中国制造业、数字化等优势的特点。他们有一些已经成长为跨境领域被学习的对象，有一些因为销量或者新模式、新商机被电商平台所关注。他们疫情中的经历里，经常能看到过去十几年中国制造业和外贸走过的道路，他们面对困难的调整或者去捕捉的商机里，有制造业和外贸领域正面临的转型。我们希望能从这些简短的口述里，看到变化，更新对制造业、外贸的传统认知。

陈德弟的家族企业是传统的代工厂，背靠中山市灯饰产业集群，在给欧洲大牌代工的过程中提升了自己的工艺和质量控制水平。他们有自己的研发团队，既能做OEM，也能做ODM。因为代工的利润空间越来越小，他们找的出路是做自己的品牌。跟从前中国品牌主要以价格便宜为特点不同，因为多年给大牌代工的积累，陈德弟创立的品牌Karmiqi定位在中高端。他们现在推出的一款台灯，定了亚马逊平台上台灯的最高价。陈德弟觉得自己工厂的材料、工艺等完全可以支撑起这样的价格。

潘肖川的公司销售的是制药机械，其中价格高的设备一台超过百万美元。提起外贸，公众的眼光最容易投向小商品、服装鞋帽纺织品等劳动密集型产品，实际上机电产品的出口总额已经超过货物出口总额的一半。即便是中小企业聚集的线上平台上，机电产品比重也在逐年增高。机电产品属于典型的技术密集、资金密集型行业，反映着中国外贸经济转型升级的效果。潘肖川从2009年创业以来就一直在通过互联网销售国产的制药机械，他也亲身经历了这个领域制造水平的提升，以及清楚地看到我们跟欧美老牌公司的差距。他从前销售的都是便宜但精度差距很大的机械。2019年开始他与工艺水平更高的供应商合作，能够生产出欧美名牌机械配件的平替或者比从前更高端的设备。

高子庆的公司研发和制造服务型机器人。机器人领域，欧美发达国家拥有优势，高子庆却从中看到了空白的区域。欧美人工成本高，但它们具有优势的工业机器人价格昂贵进入不到这个领域。疫情是个契机，需要无人接触的场景。高子庆公司的消毒机器人、送餐机器人、清洁机器人等等在海外找到了销路。高子庆的公司背靠深圳高新技术产业聚集区，利用工程师红利，他们的机器人价格只相当于国外同类产品的十分之一。高子庆是在国内人工智能创业刚兴起的时候加入这个行列的，他公司的经历是最近10年智能装备创业公司的一个缩影。

王乃墩销售的是移动餐车。移动餐车是个老



（插图：五花肉）

产品，但王乃墩做出了新生意。他自己就在餐车上卖过奶茶，作为年轻一代，也很熟悉网红店营销推广的办法。他把这些经验都加在了餐车生意上，卖有设计感的、定制的餐车，还给客户创业指导。王乃墩还善于利用社交媒体，收集大量客户拍摄的素材，制作短视频，吸引有创业意愿的客户。

我们也采访了规模更大的公司，宋川创立的致欧科技是国内最大的B2C跨境电商品牌之一。行业里描述致欧科技，说它们要做“线上宜家”，宋川对此并不否认，同时，他也在学习和研究包括宜家在内，很多老牌公司的经验和方法。宋川曾在德国留学，跟老一辈的外贸人中国色彩浓厚不同，他和跟他同代创业者想做的是全球化的公司。他们要像本土公司一样洞悉消费者，也想融入到当地的主流商业文化和规则中。宋川在接受采访的第二天就去了美国出差，年都不算过完。迫不及待地把三年来失去的时间找回来。疫情放开之后，回到放开和走出去的路上，在他们看来非常重要。

陈德弟：中国制造也能做中高端品牌

主笔 · 杨璐

亚马逊上的 Karmiqi 灯饰，销量增长迅速，90% 以上的产品获得 4 星好评。它的背后是来自中山的代工厂，客户主要是欧洲品牌，其中不乏大牌。中国外贸总是给人以低价或者低端的形象，Karmiqi 却从一开始就定位在中高端，工艺和材料不输其代工客户。它的台灯定价达到亚马逊平台的最高价。

口述：Karmiqi 灯饰品牌创始人兼 CEO 陈德弟

欧洲灯具市场上排名前十的品牌，绝大多数是在我们这里生产的。疫情刚开始的时候，因为我们的客户主要是大品牌商，订单影响并不是很大，甚至还有一点点的增长。我们遇到的挑战在于国内原材料的上涨，当时全球疫情暴发，中国外贸企业的订单比较多，导致大家都要抢原材料，价格涨得很厉害。我们的客户都是老客户，每年稳定地下单，所以，我们不好涨价，利润就比较微薄了。发生俄乌冲突，对我们的影响就更大了。我们 80% 的客户在欧洲，冲突导致欧洲物价上涨，这些大品牌商、大贸易商经过预判，一个个对生意都采取了观望的态度，减少了订单，或者延迟了下单。

我从事外贸灯饰制造业十几年的时间，对于国内原材料上涨的情况，说实话，我们是有经验和承受能力的，但是疫情和俄乌冲突都属于突发事件，无法复制。这几年受影响的也不仅仅是我们代工企业，有个德国客户原来占我们每年业务量的 20%，它一直以线下市场为主，很不幸面临破产了。对我们来讲，是丧失了一个传统外贸的大客户，对当地来讲，一个德国本土的灯具品牌可能就消失了。传统制造业转型是大势所趋，我们想主动拥抱时代变化。2020 年，我们创立了自己的灯具品牌 Karmiqi，目前主要通过亚马逊平台在北美、欧洲、日本和澳洲等地区销售。

我们工厂是在广东中山古镇。这里现在被称为世界灯都，出口灯具大概占到全球 50% 的市场份额。经过二十多年的发展，这里的供应链高度专业化分工，形成了一个灯具产业带。到目前为止，国外做灯具的贸易商大概率只能从这里采购，因为我们不是低端劳动密集型产业，需要很多上游配件，需要高科技，需要经过专门培训的技术工人。比如灯具里经常需要一种电镀工艺，这是高污染的行业。为了发展灯具产业集群，当地政府花巨资做了具有污水废物处理能力的电镀产业园。去其他地方开厂，没有电镀工艺去配合，解决不了环保问题，这个行业就没法做。

我们是一个家族企业，最开始是一个只有十几个人的小工厂，跟着中山灯具产业带和外贸出口一起发展起来的。外贸灯具是门槛非常高的制造业，美国和欧洲都有相关的认证，如果想满足国外客户的条件，对产品质量和制造环境都有很高的要求。比如我们生产 LED 灯的车间都要是无尘车间，对工人的操作也有严格的管理，工人的手上不能出汗，出汗会留下手印，产品不美观了。意识到这个行业的特点之后，我们很早就通过接触优质客户，提升自己的制造水平和管理水平。欧洲成熟品牌对工厂的环境、生产流程、工作能力水平、质量控制水平有严格的要求。我们拿到了相关的质量体系证书、通过了客户的验厂，才有了双方合作的基础。在具体的生产中，不是口头讲我们一定把质量控制好，而是有流程。我们中国人讲起来觉得死板，外国人认为这是严谨。首先，我们有文件来控制操作规范；其次，每个工序的每个工人都有作业指导书，这个指导书全部打印出来摆在操作台上，保证工人完全按照指导书来生产。这个产品从生产环节到出厂检验，全部要记录下来，客户不但要验产品，也要验记录。

在争取订单、跟客户学习的过程中，我们不但提升了工艺，有了来样加工的能力，还具备了开发产品的能力。我们每年都会研发几十款产品来给客户挑选，贴上客户的品牌在海外销售。因为具备生产和研发能力，我们开始有了创立自己品牌的想法。除了企业发展战略上有转型升级的需求之外，我们也想有机会验证一下自己的市场眼光和研发能力。我们开发了那么多产品，客户只选几款，如果没有自己的品牌，剩下那些就没机会被生产出来。我们的研发团队跟外国客户打了多年交道，从客户的产品设计和风格上学习了很多东西，交流也很多，在对市场流行趋势的把握上，


（吴进 摄 / 视觉中国 供图）

广东中山，第 22 届中国古镇灯饰博览会在古镇会展中心举行，外籍客商在参观灯饰（摄于 2018 年 10 月）

我们觉得能够跟国外一致。做品牌，我们的短板在线下渠道和营销上，但现在互联网很发达，我们到亚马逊上注册了店铺。亚马逊上流量很大，也有一些打造品牌的轻量化工具，我们使用这些工具就带来了订单。亚马逊还有物流服务，解决了我们的发货问题。

用自己的品牌跟消费者见面之后，我们发现自己的市场眼光是可以的。有一款台灯，我们的客户订了一次就没有再卖了。我们把这一款台灯拿到网上去卖，反响还挺好。直接面对消费者，对我们的研发也有促进作用。亚马逊上消费者的留言都是真实的评价，我们把这些建议收集起来，改进我们的产品和服务。我们在亚马逊上卖得最好的一款台灯，最开始做的是一开一关的按压开关，顾客都留言问有没有可以调光的产品。我们紧接着就推出了外形还是同样，但能调光的台灯，大受欢迎。跟国外品牌商、贸易商相比，我们还有一项优势是自己有工厂，打磨产品速度快。如果工厂不是自己的，贸易商让改一款产品，工厂未必会配合。因为每个产品前期研发成本很高，你要下单我才会配合你。我们自己的工厂就不计成本了，产品更新换代很快。

我们，包括其他的中国制造商、贸易商虽然有供应链优势，还通过跨境电商渠道出海，但现在也有明显的短板。我有一个很大的欧洲客户每年都会请市场调查公司做调研，调研结果的电子版也会分享给我们。他觉得我们中国制造商在国外做品牌还是没法跟他们比。首先他们深耕当地市场多年，最重要的是他们的开发能力远强于我们。我们有时候开发的一两款产品还可以，但系列产品的开发就落后了。海外本土的品牌商都是经常开发系列产品，比如一个主题，他们推出台灯、落地灯、吊灯，吊灯还有不同规格的，消费者如果喜欢这种风格，可以买系列的灯放在各个房间里，风格是很搭配的。他们的设计能力真心让我们佩服，是我们需要去学习的东西。

目前我们还在单点突破阶段。中国产品从前给人的印象就是价格便宜，我们不想单纯做价格竞争。我们有一款台灯上线以来是亚马逊同类产品里售价最高的，90% 的台灯定价在 50 美元左右，我们的定价是 65.99 美元。这款产品从外观设计、材料、工艺算下来成本就是很高。我们的品牌定位在中高端，所以坚持做优质的产品。2020 年疫情初期的时候，我们的 Karmiqi 品牌灯具才开始在亚马逊上销售，是一个新兴的小品牌，现在还主要是靠产品说话，品牌力没有显现出来，但我们希望做的是一个长期的品牌。中国现在已经有跨境电商上市公司了，几乎都经历十年以上的时间。对标这些企业，给了我们一些信心。

潘肖川：通过跨境电商做高端机械的平替产品

主笔·杨璐



潘肖川是制药机械工厂的二代，他从创业开始就在互联网上销售制药设备

从前说起中国出口产品给人深刻印象的就是小商品或者服饰鞋帽等轻工业，实际上经过几十年的积累，中国也有部分企业在尝试做发达国家高端装备或者配件的平替。中国发达的电商和社交媒体运营经验也给外贸行业获取客户提供了便利。潘肖川的生意虽然在普通人日常视野之外，却反映了这个时代的特色。

口述：浙江单凡进出口有限公司董事长潘肖川

我公司销售的产品都属于制药机械行业。普通人对这个行业不太了解，通俗解释，我们平时吃的药大概分成三类：一类是固体的，一类是液体的，还有一类是针剂。我销售的是跟固体制剂相关的设备和材料，比如灌装胶囊的胶囊填充机、压药片的压片机等等。我们跟同行的策略不太一样，大部分公司围绕客户的需求提供各式各样的产品，我们则做垂直领域，如果你想开一个药厂，所有生产固态制剂的机械、耗材，我们可以一站式配齐。

在制药机械领域里，德国博世的设备因为有很高的装量精读和稳定性，被世界上很多知名药企和大型保健品公司使用。我们公司从2019年开始与一家中国供应商合作，已经完全有能力加工出博世机械的平替配件。于是我们能够在外贸领域为客户提供高端机械的平替配件和一些高端设备生产线。我们的市场主要在北美和欧洲，老客户因为我们节省了配件费，新客户也对我们的产品很有信心。

三年疫情对我的公司来讲是极大的考验。我们是一个饿不死也发不了财的行业，饿不死因为

无论外部环境发生了什么变化人都要吃药，发不了财是因为机器如果保养得好是长期使用的，除非药厂扩大生产才会购置新设备。我们不像快消品一样有很高的出货量。我从创业到疫情之间的十几年时间，深耕跨境电商，90% 的客户都来自于互联网。我的其他同行，大部分是线下的传统外贸。我们各有自己的市场和客户，稳定地运转，很少有交集。疫情改变了市场格局，传统外贸企业反应特别快，从 2020 年开始它们迅速进入到电商渠道，这其中有一些是非常优秀的公司。线上市场的蛋糕被更多的公司、更强劲的对手一起瓜分，我们面临不小的挑战。

我们能做的首先是守住自己的优势，就是我们质量和服务的稳定性。疫情期间，国内同行都要面对封控、供应链因为各种原因停产等问题，交付时间保证不了，我们履约上稳定许多。通常一个贸易公司如果达到 30 人就是比较庞大的团队了，我们公司有 80 多人。跟制药机械厂相比，我们只差生产车间。这些部门的结果就是，我们的销量很高。我们有一款半自动胶囊充填机，一年卖了 100 多台，在供应商那里排名第一，排名第二的企业只有十几台的订单。我们销量高，就有数据显示哪些产品可以提前备货。同行没有销量，只能是接单再定制，模具的生产周期就要 30 到 40 天。我们因为有库存，十几天内就能发货。在疫情经常出现不确定性的情况下，这就是一个核心竞争力。

我们也一直希望给客户提供性价比高的机器。说实话，我们机械的品质和功能跟发达国家的企业，比如德国博世还有很大的差距。博世机械采用的特殊材料，我国是没有的。这些特殊材料的硬度、耐磨性等决定了可以运用特殊工艺。博世公司的研发能力也是我们现在无法相比的。博世公司的 CNC 精加工设备也比我国的先进，比如有些部件的精度误差在微米。这是从前国内加工工艺无法达到的程度。过去我们是在国内现有水平上把控机器的质量和稳定性，但因为精度达不到欧美制药行业的标准，通俗理解就是一粒药的剂量，我们的客户主要是保健品公司。2016 年，我在展会上发现了一家国内的黑马。我观察了这家公司三年，去到它的生产车间，里面密密麻麻摆放着来自德国、意大利等知名公司的精加工设备。它给国外一些机械厂做代工。我觉得这家公司具备生产高精度机器配件的能力。我的公司负责它的海外市场，产品价格是博世公司的三分之一，完全能够从功能上实现对博世机械配件的平替。我们已经组建了研发部，希望把我十几年来积累的客户资源进行分析，从他们的需求里找到创新的方向，创造出欧美品质的新机器。

我们疫情期间能够渡过难关，依靠的另外一个优势是跨境电商的经验丰富。我大学专业就是电子商务，2005 年毕业之后进入到家族企业的外贸部门。我的家族企业创立于 1993 年，主营就是制药机械，父辈们是沿海民营经济第一批吃螃蟹的人，进入到这个技术门槛高的行业，他们参考博世一款淘汰的设备，制造出第一代全自动胶囊填充机。当时正好赶上国内制药行业 GMP 认证，他们因为成功申请到行业认证，展会上需要设备的具备资质的客户拎着麻袋装的现金排队购买设备。我上学的时候，放假就在车间里打工，毕业后不想再下去了，要求在办公室里上班。办公室里的岗位选了一下，销售要喝酒，我做不了。后来公司就商量让我做新兴起的部分，就是网站和电子商务。2005 年，我就在阿里巴巴国际站上做外贸了，我们家族企业是阿里巴巴国际站第一批行业会员。我们当时的客户来自亚洲的印度、巴基斯坦、孟加拉、菲律宾等等。后来，线上竞争


潘肖川和合作伙伴现在已经生产和销售部分欧美制药机械部件的平替

激烈起来，我又想如何开辟新的、更优质的客户，我做了门槛更高的自建站，开拓发达国家的市场。欧美客户对设备的品质和服务要求更高，对企业来讲是一种提升。

2009年，我自己成立了外贸公司，承包了家族企业的外贸部，还去寻找新的供应商，然后从互联网上寻找客户。随着企业的发展，2017年，我花重金重新投资了阿里巴巴国际站，同时认真运营自建的独立站，也就是通过谷歌来推广。对很多人来讲，谷歌的运营门槛就很高，像用打火机烧人民币一样，还没有效果。我们愿意去尝试和学习，我在杭州组建有团队专门运营社交媒体和谷歌。我还曾经做过跨境电商的导师，把我的经验分享给大家。这些积累在疫情期间派上了用场，同行全都上了网，来了一个优质客户有十匹狼盯着猎物。我们公司就在运营推广能力上做创新，在广阔的互联网上找到新的客户资源，守住新客户，比如我在打造个人IP，抓住短视频的红利。我们除了在流量上很有经验，也同时需要提供优质产品和服务，就在近期我们有一台价值15万美元的设备在海关被摔坏了，导致我们差点失去客户。我们主动承担了相应的责任，帮客户成功追偿，后续才能继续获得客户的信任。

疫情对我生意的影响是长期的，我今年年初就已经定了四五个行程，有的是拜访老客户，有的是参加展会。月底，我就要去美国。同行因为疫情去了线上，我线上投入的力度不减，同时线下要力度凶猛地去做获客的投入。未来的竞争，肯定是线上线下打通的竞争，再也回归不去传统的形态了，我们也要往前走，否则越往后会越难走。（本文图片由受访者提供）

高子庆：突破了卡脖子，出口高性价比的机器人

主笔·杨璐


锐曼机器人 CEO 高子庆

在机器人领域，发达国家的技术和工艺优势明显，但依托国内供应链和工程师红利，在服务机器人领域，中国企业正在尝试突破。

口述：锐曼机器人 CEO 高子庆

我们公司生产和出口的是服务型机器人。跟工业机器人相比，这是一个比较新兴的领域，大家如果这几年住酒店可能会见过送餐机器人，就属于服务型机器人的一种。疫情刚刚开始的时候，我们紧急研发了消毒机器人。2020年5月份，我们公司就能够大量出货了，最开始我们都是销给国内医院或者相关单位，一个偶然契机才做了外贸出口。我们是被阿里国际站的客服经理游说开了国际站的店铺。我们公司都是工程师，没有任何一个人懂外贸，甚至没接触过外贸领域，好在阿里国际站对懂外贸这件事的要求不是很高，只要按照它的指示做就可以了。我们投资了10万块钱，3个月时间赚了100多万元。我们当时都不知道这些客户是怎么来的，最大的市场来自美国，其他主要是韩国的客户。我当时招了一个从华为出来的兄弟，就让他去管外贸，他又招了两个小姑娘。一共就这三个人，蒙蒙叉叉就把外贸给做下来了。

除了疫情初期的消毒机器人，我们去年销售最好的产品是送餐机器人、清洁机器人和机器人开发平台。消毒机器人、送餐机器人和清洁机器人都是工具型产品，机器人开发平台比较有特色，它是基层平台，全球很多公司可以基于我们的平台开发出或者说是定制他们行业或者场景里需要的机器人。购买了开发平台的客户，有一些是本国有补贴，在自己的国家生产机器人，也有一些是自己开发之后，委托给我们生产。自从做了外贸，我们公司的财务状况越来越好了。

我们后来复盘外贸这条路为什么开始得很顺利。大背景是发达国家的人工成本很高，我们向国外客户销售的时候，给他们算账，对比替代掉的人工工资，他们三四个月就能收回成本，国外客户就很动心。疫情也是一个契机，需要大量无人接触的场景，推动了我们行业的发展。从我们行业来讲，也是在红利期。我们现在做的属于商用机器人，在国外是一个比较空白的项目，没有什么历史悠久的公司做这个事情。这给了我们机会，大家都在同一条起跑线上。与此同时，我们的迭代能力、中国供应链提供的产业支撑，也让中国公司肯定是大有作为的。发达国家的老牌公司没有涉足这个领域，因为它们一直在做工业机器人，工业机器人应用在比如说汽车生产等领域，替代人力做不到或者危险的场景。这种机器人的传感器成本以及相关配套产品的成本是很昂贵的。如果把这种机器人用在商用场景，比如说替代服务员，机器比服务员工资贵多了，这种替代不划算。

我们能做这件事是因为技术成熟，产品稳定性高，并且把成本降了下来。从前很长一段时间，我们要依靠国外的传感器，从2019年、2020年开始，中国传感器技术成熟了，价格是国外产品的十分之一到二十分之一。我们的产品就越来越成熟稳定了，毕竟我们的机器人是销往国外的，要比国内需要更强的稳定性，否则售后成本会很高。国产电机成本至少是国外的十分之一。电池方面，中国也是最强的。中国这个产业链的成本优势是非常强的。除了硬件成本低，我们还有工程师的红利。机器人行业从底层算法、应用程序、电子电路设计、机械结构设计等等，技术链条非常长，是需要大量工程师的。在深圳，中国工程师的收入是2000到3000美元一个月，国外可能需要2万到3万美元。这些因素加在一起，如果国外做同类产品，我们能以它十分之一的价格卖给国外客户。

我们还解决了卡脖子的问题。从前我们用国外的芯片，正常价格是十几块钱，但那时候炒到了600块钱。这是利用垄断优势的卡脖子。我们做了反思，机器人和手机不一样，机器人电池很大，体积也很大，可能不需要用手机那样的7纳米芯片。我们花了半年时间把大部分芯片都换成了国产





上图：发达国家人工成本高，服务型机器人有市场需求

下图：清洁机器人是锐曼去年销售最好的产品之一

的，产品稳定性和体验都很好。其实这是认知偏差，觉得国产的东西不行。我们测试后发现一些场景下国产芯片的表现比国外的还要好一点，因为国产芯片体积大，模拟信号的处理可能好一些。现在那家国外公司把价格降回十几块钱来找我们，我们也不用了。因为我们现在这个方法比从前还好一些，而且你卡过我们一次，以后可能还会再卡。我们为什么要用？！

研发上我们一直在努力和投入，比如说精度越高，这种机器人能够渗透的场景就越多，市场就越大。精度在正负5厘米，这种机器人可以送餐。我们公司正在努力的目标是精度在正负1厘米以内，达到这个精度就可以渗透到轻工业生产领域了。传统的工业机器人成本太高，不够人性化，现在用到轻工业里很难。我们的机器人可以运送物料，分担在柔性生产中一部分工长的工作。还有比如说全世界的医院都很缺护士，医疗场景里就可以使用机器人。我们的一个合作伙伴现在已经在研发推送医疗器械的机器人了，腔镜推送的工作量是很大的。我们觉得如果解决了技术和成本的问题，世界上能够使用商用机器人的场景太多了，做都做不完。所以，我们也在销售推广机器人平台，通俗地讲，它相当于智能手机时代的安卓系统或者IOS系统，以及电脑兼容机时代的主板。在我们平台的基础上，可以开发和安装其他行业需要的各种外设。比如日本有个做通信的机构用我们的产品做了一个通信平台，当地震或者核电站泄露等灾难发生时，人进不去的地方，我们的机器人进去工作，同时不需要借助外网，借助这个通信平台就可以传回视频图像。

如果这个平台做好了，相当于我们往机器人产业链的上游走。它是我们未来布局的一个重点。如果我们能成为一个重要的平台提供商，即使制造业回流到欧美国家，在他们国内生产机器人，对我们的影响也不大，因为核心技术是我们的。现在主要是我们在买欧美发达国家的技术，我们在生产，如果我们发展得好，商用机器人行业里起码可以反过来，你来买我们的技术。我觉得这不是一个转瞬即逝的赛道，而是一个至少三十年的长坡道。我们希望像德国在某些领域有隐形冠军一样，我们现在就是想好我们的定位，不断去优化它。

（本文图片由受访者提供）



王乃墩：教外国人摆摊的新生意

主笔·杨璐



（视觉中国 供图）

疫情让部分欧美人想做餐车生意补贴家用，王乃墩从中看到商机

把风格各异的门店做成网红打卡地在中国是个成熟的营销模式。年轻一代的外贸人王乃墩把这些输出到海外。他销售移动餐车，但敏锐地发现购买餐车做生意补贴家用的客户们很多是生意小白。于是，他从小众领域看到商机，给客户同时提供创业和营销指导，卖出餐车的附加值。

口述：东方世茂进出口有限公司总经理王乃墩

我做的是轻定制场景化的餐车。餐车是一个传统产品，但我认为自己做的是一个新生意。传统的餐车说白了上面固定有三个设备，在中国的话放一个油炸锅、一个铁板烧还有一个卖包子的蒸笼。厂商没有设计能力和推荐能力，他们认为客户要什么，我就给什么。实际上客户是需要教育的，他自己可能也没有太多主意。我们对在餐车上做各种生意需要的设备都了如指掌，比如说你想在车上卖奶茶，我会给你配齐所有卖奶茶需要的设备，教你这些设备如何布置动线最合理，同时还给客户提供个人创业指导教程。

2020年疫情以来，很多人都失业了，尤其在欧美。有的人就想白天上班，晚上接着创业。餐车比开店适合这样的创业者，门店的投入高还要交租金，餐车买下来所有权就属于你了。门店只能覆盖方圆5公里以内，我们的移动餐车可以在路上行驶。你要是买下来从洛杉矶开到迈阿密都能做生意。我们在卖餐车的同时帮客户在他的国家申请牌照，一站式把所有设备、手续都解决掉了。所以，疫情期间我们的订单是在增长的，每年在50%以上。

我做这个生意不仅仅是自己在创业，也帮助别人实现了创业梦。我有个澳洲客户是个单亲妈妈，带着两个孩子。我跟她接触的过程中，她给我的整体感觉就是很丧。我们的车运过去之后，九个月里都没有太多联系，第十个月，她忽然提出来要跟我视频一下。我打过去之后，发现她是一位非常漂亮的女士，脸上洋溢着笑容。她旁边还有一位男士，很高大。她说买了餐车之后，白天上班，晚上兼职创业，赚了一些小钱，她变得自信了，也找到了另一半。她今天是想把自己生活上的好消息告诉我，然后她的这个伴侣也想买一辆车，两个人一起创业。我接触海外客户的时候，经常发现他们根本不知道生意怎么做。所以，我们在销售餐车的同时，会跟他们讨论卖什么和盈利模式。比如客户想卖咖啡，我们就建议他除了咖啡可以搭配卖轻食吸引客流，还帮他们设计品牌纸杯和促销方案。中国有很多成熟的营销方式，但对这些海外买家来讲，很新鲜也很实用。

我既销售餐车又能给客户提供创业指导，因为我自己就做过这些生意。我大学毕业之后跟我下铺的兄弟坐火车到北京，花 4000 块钱买了一辆餐车。我记得那家公司很小，那辆车是不能开走的，现在我们公司已经不做这样低端的产品了。我们白天在外贸公司上班，晚上在青岛的夜市上卖奶茶，当时是 2013 年，奶茶行业很热，摊位租金也很便宜，每个月 300 块钱，我们一个月就把成本给赚回来了。在移动餐车上卖奶茶，其实让我赚到了一小桶金。在外贸公司上了两年班，我辞职出来创业。我租了一间 40 多平方米的公寓，买了几台二手电脑，开了间阿里巴巴国际站的店铺。我卖的是食品机械，差不多两个月的运营之后，我发现餐车的流量是最高的。我于是做减法，把其他产品全都砍掉了，专注在卖餐车上。我选择餐车，是流量思考的结果。

我刚做餐车出口的时候，这是一个很小众的行业，但即便如此，我也想一直做得有特色，而不是跟同行卷到后来，只拼价格。我要做得比较新奇，做中高端餐车，偏向定制化的产品。比如我们学习的一个对象是家有接近 100 年历史的美国公司，它卖房车也卖餐车，它的餐车做得非常精细，细节很好，肯定是这个行业的佼佼者，但是，它只做餐车的一种产品。我们可以做 100 多种餐车，我们有一个设计团队能够给客户提供车型、内部的 3D 图纸，我还花了很多时间去跑通了餐车内部设备的供应链，微波炉的、冰箱的等等十几种产品。顾客想用餐车卖什么东西，餐车想要什么风格、什么款式、什么尺寸，里面想有什么功能，我们能够提供非常多个性化的选择。我有一个好莱坞的客户，她是一个演员，收入不高，就买了一辆餐车做小生意补贴生活。她生意做得很好，后来做道具的人也找到她。她就不卖餐饮了，转型为电影公司提供道具。她相当于成了我们一个分销商，每一部电影用到的餐车都不一样，我们就按要求提供。她这部分的复购率还挺高的。

疫情刚开始的时候，对我是有一些影响的。我们做的是中高端餐车而且是定制款，还是需要眼见为实的。我们在美国有线下展厅，客户也可以飞来中国看。疫情开始人不能流动，我们线下的订单急遽下降。我就把精力全都放在线上，我们在阿里巴巴国际站上的推广做得很好，很多人通过线上就下单了。阿里国际站当时上线了视频看厂的功能，我们使用 360 度视频看厂能够让客户清楚看到我们展厅的规模、我们生产线的工序和细节。除了店铺，我还做海外社交媒体上的推广，我提出助力 10 万人实现创业梦，然后给每个客户一个编号。他们收到车之后，会拍一个剪彩的视频，有些优质客户也会拍视频分享他们的创业故事，我们把这些素材都搜集起来，剪成短视频通过社交媒体传播。我这么做是希望通过社交媒体快速找到想创业的人，他们如果对这一行感兴趣可能就会联系我。所以，社交媒体也是我们推广的一个窗口。

海外疫情回落之后，我们的生意更好了。我们不是线下门店的替代，或者说疫情里的权宜之计。我们的餐车可以设计成网红打卡的风格，带动当地的流量。比如我们现在有项目一次订很多辆车，每一辆车的风格、卖的餐饮都不一样，组成一个美食城或者说小吃街，吸引大家来旅游。我们在美国合作的一个客户是很大的连锁饮料品牌，他们可能每年跟我们订若干辆车，开成移动店铺布置到不同区域，相当于是一个品牌宣传策略。疫情放开之后，我们公司恢复了常态。未来的外贸一定是线上线下打通的，全球买全球卖。我 4 月份就要开始出国，拜访我的合作伙伴和客户，这几年我们都是靠线上联系的，必须要面对面地认识一下。

宋川：对标“宜家”，我们在做全球互联网家居的品牌

主笔·杨璐

说起自己创业的经历，宋川一直很中庸，没有惊人之语。实际上，他2010年创立的致欧家居是国内最大的B2C跨境电商品牌之一，也是亚马逊欧美市场的头部家居品牌卖家。2022年7月20日，致欧家居科技股份有限公司在深交所创业板成功过会，由广发证券承销保荐。致欧家居是过去十几年来，制造业和外贸领域机遇和发展的典型案例。宋川希望企业能做到全球互联网家居的领导品牌，也反映了这一代出海创业者的愿景。他们希望开全球化的公司，洞悉当地的消费者，理解和融入当地商业规则。疫情之后，回到开放和走出去这条路上，依旧非常重要。





上图：致欧家居创始人、董事长兼总经理宋川

下图：2010年创立的致欧家居是中国最大的B2C跨境电商品牌之一

口述：致欧家居创始人，董事长兼总经理宋川

我们在2017年、2018年融资之前还真没提出全球化品牌这么大的目标，到后来一步步地发展，让我们看到了长远的方向。疫情阻碍了我们这样的中国企业全球化的节奏。放开之后，我们马上重启了这个步伐。跟改革开放之后创业的那一辈企业家不同，我们这一代创业者有全球化的便利。我们有个股东，他投资企业的一个标准就是希望创始人有海外背景。我在德国留学，安克创新的阳萌在美国留学和工作等等，这些经历让大家天然地就想做国际化的事情。现在人员的原则上也跟从前不一样，太多的年轻人都有海外经历。我们公司在海外专门租的房子，疫情之前，员工每年都是批量到欧美去看产品、跟当地的用户交流。我们也招聘很多外国人，他们的视角、特点跟我们有区别。我们具备全球化的视野，再通过一些成熟的人才培养引进和方法，让公司的国际化程度加深。





上图：致欧家居以家庭场景为框架开发产品

下图：家居产品变化不大，通常是通过产品的细化及降低成本来增加竞争力



致欧家居要做一家全球化的公司，拥有国际化团队和全球布局

我最开始创业的时候就想做跨境电商，那个年代很多国内创业者会选择3C行业，我也去考察过，但不适合我。我在郑州，3C的变化特别快，公司如果不开在深圳或者它的周边，很难做。家居在跨境电商领域当时是蓝海，供应链分散于全国，从河北、山东到江浙、福建、广东东莞和佛山，沿海地区有不同产品的产业带。2012年、2013年左右，我明确了要做好亚马逊这个平台的发展方向。我们公司在中国，往全球去卖产品，还要创立自己的品牌，走线下渠道是很难的。电商的出现给了中国企业机会。我们当时就想做品质好的产品，而不是那种最便宜的。当时海外有人讲“远东的垃圾”，作为一个中国人我不想让人总这么说。亚马逊对用户的评价特别在意，只有低价品质不好的产品在上面就比较难生存。我觉得这方面我们是契合的，就一直在亚马逊做了下来。

我最先做的是德国市场，在欧洲后来做了法国、英国等国家。那时候，我的主要竞争对手是当地公司，其中可能有些是外贸公司转型做电商。我认为它们竞争力不行，发展到后来确实也越来越弱了。因为适合亚马逊上销售的产品是在中国生产的，亚马逊又是一个重视产品的平台，要想做到物美价廉必须在供应链端有很好的操作能力。那些总部在当地的公司控制不了远在中国的供应商和中间的产品开发。一路看过来，很多这种类型的企业倒掉了。德国之后，我们就开辟了美国市场。跟欧洲国家相比，美国是个大市场，亚马逊上的美国公司已经有规模做得很大的了，这些公司在中国都设了分公司，就像我们在美国、德国设分公司的情况一样。大家慢慢做大之后，都成了一个全球化的生意，大家拉平了。老板到处跑，供应链和销售市场用力是要均衡的。

另外一个竞争维度是海外传统的家居品牌。欧美公司的开发节奏是很慢的，宜家属于其中节奏比较好的公司，新品推出需要一年半到两年的时间。这个节奏的好处是可以很精准，但欧美一

些品牌确实是非常慢。线上品牌面对的需求是多元的，所以，它需要开发新品的节奏比传统线下市场快。我们在推出新品的节奏上比海外传统品牌要好一些。在这当中，我们还有一个优势，就是背靠中国强大的供应链和庞大的消费市场。中国电商平台上的产品更新是非常快的，我们会看国内在功能和设计上的流行和创新，这对我们开发新品是很好的启发。但是，跟一些跨境电商采集大数据看哪个趋势有成为爆款的苗头就提前备货相比，我们没有采用这种机遇型的做法。我们把自己定位为产品公司，要看的是整个家居场景里,我们提供的服务完善不完善。我们有一个矩阵，把所有家具场景和产品风格罗列开，去看中间缺失什么，逐步填补上。

跟传统家具品牌还有一点不同是要理解线上这个场景的特殊性。线下品牌或者工厂习惯性做出的产品未必适合线上，线上产品要便于运输，在国外人工非常贵，产品设计还要考虑安装是否可以自助。就拿说明书来讲，它实际上是线上产品一个极其重要的用户体验。宜家的说明书做得最好，美国很多品牌的说明书就做得不够用心。我们是对标宜家去做的，有些地方我们还加入了自己的一些设计、自己的一些比宜家更高的要求。说明书不是很容易做的，表述清晰合理，安装逻辑要好，这都需要花时间、花人工堆进去的。整体上来讲，勤劳勇敢的中国公司和供应链还是能把一些事情做得相对而言，又快又好。

我们的核心竞争力，内部有过很多次讨论，最后的结论是平衡性。比如如果是个技术非常强的领域，产品竞争力一定是把功能做得非常深入。家居品类有一定的设计和功能诉求，要把这方面做好，但同时全球供应链布局和供应链柔性生产也是极端重要的东西，线上营销的各种推广方式也很重要。我们要发力在核心竞争力上，产供销和组织力都是组成部分，实际上就是全面性。我们也学习宜家，它真的很优秀。宜家产品的设计细节、标准化配件等等，背后的东西其实是很大的。我们在这些上面有很大的学习空间。比如，我们

我们有过农民工红利、工程师红利，设计师红利什么时候能到来？这是个需要耐得住的、长期的过程。

有一款卖了七八年的衣帽架，在美国也好，德国也好一直是亚马逊那个类目下最好的产品。它是理解家居行业一个例子，家居没有太多变化需求，把产品做精细，价格做合理，销量就很庞大和稳定。我们每年都在持续跟工厂加深生产的精细程度，然后让产品价格降下来。这也是宜家给我的启示，宜家一个产品可以做几十年，一个工厂可以只做一个产品，持续优化成本。宜家有一个产品卖19.9元，其他人已经完全没法竞争了。这是苦功夫，是大几十年的沉淀，所以，我觉得有些事情不能急。

作为一家中国公司，我们的劣势在于相比本土公司，对当地用户的洞察不够。我们慢慢要在海外加强设计团队和营销团队，国内和海外要多交流，疫情放开之后，我们要回到这条路上。中国设计现在也有很大的进步空间，我们有过农民工红利、工程师红利，设计师红利什么时候能到来？这是个需要耐得住的、长期的过程。中国公司出海可能还很容易遇到融入的问题，比如如果在亚马逊上开店，欧美公司跟亚马逊的合作更紧密，中国公司会差一些。类似于国内京东自营，亚马逊也有自营部分，这其中不仅仅是我把东西卖给亚马逊那么简单，还涉及出货、销售预测、备货、结算、用户退货等等。它是要给B2B的生意，欧美公司本身在海外，跟亚马逊就更容易沟通清楚，建立关系。中国公司正在逐渐拉平欧美同行的这种优势，比如我们跟亚马逊合作了这种自营业务，美国的同事跟亚马逊相关业务负责人直接见面沟通。正在美国进行的一个展会上，我们约了亚马逊、沃尔玛等重要渠道的经理现场去谈，我们的新品和开发思路、他们的需求、我们合作过程中的细节等等。我们只要能出差,在当地长住，这些沟通和合作关系慢慢都能很好地建立。

（本文图片由受访者提供）

一个县城高中生的死亡和余波

记者・李晓洁 实习记者・陈银霞

一个内向温和、孤独的县城高中生，以一种不为人知的方式走向死亡。他消失后，更多人才注意到这个15岁少年留下的痕迹。

106天

致远中学位于江西省上饶市铅山县河口镇西南部的工业园区，2022年10月14日17点多，正是晚餐时间，学生们和往常一样，在校园广播的声音中走动、聊天。走读生可以凭借校园卡出校门，寄宿生没有校园卡，只能拿着饭卡去食堂用餐，或者让走读的同学去校外帮忙带饭。

15岁的胡鑫宇是致远中学（高中部）的高一寄宿生，这天17时40分，他吃完晚饭，回到宿舍待了一会儿，之后手拿一只黑色录音笔去了5楼阳台。当时，宿舍阳台还没装防盗窗，他往宿舍楼南侧的树林山冈方向张望了一会儿，又离开宿舍楼，往校内一个名叫睢园的休息区走去。致远中学的学生大多都知道，睢园里有一个坡，上坡后公厕旁的围墙处，是监控盲区，天黑后总有学生翻过这道两三米高的围墙，去校外的网吧玩。胡鑫宇似乎有些犹豫，当时天还没全黑，17时49分，他从睢园方向回到宿舍5楼的阳台，两分钟后，又从宿舍楼走向睢园，消失在视频监控范围内。

这是胡鑫宇留在世界上的最后影像。视频中，他穿着白色卫衣、黑白色运动外套、黑色运动裤和一双白色回力休闲鞋，视频的截图，成为后来寻人启事上的胡鑫宇照片。张贴寻人启事，是因为自10月15日早上胡鑫宇的家人报警以来，很长一段时间内警方和社会力量都没有发现胡鑫宇的踪迹。

张鹰是铅山县附近的民间救援队成员，2022年10月17日傍晚，他接到铅山县蓝天救援队队长的电话求助，请他协助寻找失踪的胡鑫宇。张鹰是一名老队员，加入救援队16年，搜救的失踪人口主要是老年人、孩子。最近几年，他发现因为精神、情绪问题出走的中学生越来越多。他建议搜救从校内开始，由近及远，另外还要判断胡鑫宇的心理状态，从他的生活物件中寻找线索。

但搜寻迟迟没有进展。胡鑫宇失踪时，只带走了录音笔和食堂饭卡。录音笔是11天前他请哥哥胡涛帮忙网购的。“他说想记录下他的生活和感言。”胡涛告诉本刊记者，一起网购的还有一个黑色眼罩、一只MP3，“他说宿舍里光线强，睡眠不是很好，需要一个眼罩，MP3是为了听音乐。”三样东西总共花了100元出头。

2022年11月中旬，“寻找在校失踪的15岁高中生”等话题登上微博热搜。没过几天，铅山县针对胡鑫宇失踪事件，成立由省、市、县三级公安机关组成的联合工作专班（下文简称联合工作专班），张鹰也接到上饶市刑警队的通知，到铅山县协助搜寻胡鑫宇。他告诉本刊记者，11月下旬到12月，搜寻的重心是水域，因为他们怀疑胡鑫宇跳河自尽。而水中遗体浮起后如果没被发现，尸体内的气体排掉后会再次沉入水底，白骨化后几乎没机会再找到。“我们就想抢时间。”张鹰说，搜救工作一直持续到发现胡鑫宇遗体的那天。

那天是2023年1月28日，距离胡鑫宇失踪已经过了106天。根据联合工作专班2月2日在新闻发布会上提供的信息：1月28日中午，一名群众在河口镇金鸡山区域树林中发现胡鑫宇的缢吊尸体，以及一支录音笔。后来，“金鸡山区域树林”这个位置，被确切到树林内一个粮库大院里的杂林内。106天前，胡鑫宇翻过学校的围墙后，走到了这个距离学校200多米的粮库，从粮库墙外的渣土堆上，翻过大院的围墙，在紧挨着围墙的一棵小树树干处，用鞋带自缢。

2月1日，本刊记者来到金鸡山树林，这片呈扇形的树林位于致远中学南侧，约589亩。树


（插图：老牛）

林边缘有废弃的工厂，进入林子里，是随处可见的土坟、几个被抽干的水塘和一条条被踩出来的窄小土路。树林里很安静，偶尔有鸟鸣和野猫的声音，还有不远处致远中学明亮的电子铃声。发现胡鑫宇遗体的粮库位于树林中部，入口处距离致远中学200多米，有工作人员24小时值守。发布会上，工作人员说公安机关和胡鑫宇家属共四次进过粮库内，但因为搜得不够仔细，没有发现遗体。

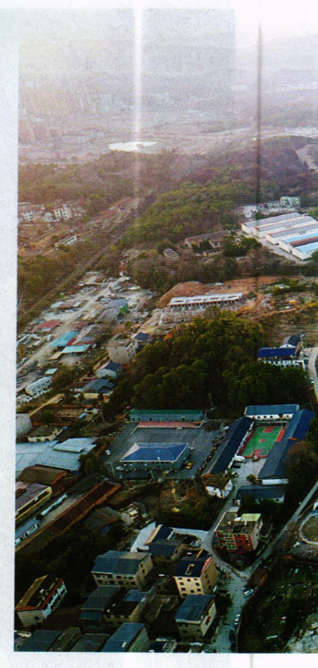
至于为何确定胡鑫宇是自缢，联合工作专班在发布会上公布了胡鑫宇失踪那天下午，他在宿舍五楼阳台录下的话："真站到这里反倒是有点紧张了，心脏在狂跳，说实话，没有理由，只是觉得没意义，如果真跳下去了会怎样？不确定。跳下去了应该也没人发现，现在至少不会被发现，以后过了几天肯定还是会发现的，刚刚又不跳。唉，我真的是想跳，不想，我应该是不想。"

受宠的小儿子

"发布会我都看不下去，胡说八道，鞋带怎么可能吊死人？几千人搜了那么久，最后怎么可能就在学校附近？"在胡鑫宇的老家，铅山县永平镇胡家塘，村民们午饭后聚在路口旁讨论，偶尔往远处胡鑫宇家门口瞟一眼。

胡鑫宇家大门紧闭，三层楼房粉刷成白色，每层各两间房，左右对称，是为了胡鑫宇兄弟俩长大成家后可以平分。去年胡鑫宇失踪后，不断有网红进村拍视频或者直播，政府工作人员在胡家附近安装了不少摄像头，一旦发现有人来直播就劝返。最近，村民们也说不清胡鑫宇的父母去了哪儿。天气阴沉沉的，他们在路口讨论这个孩子和家庭。一个少年的死亡，是这个平静村庄几十年来没发生过的事，何况这还是一个老实本分的家庭里，一个"很乖的小儿子"。





(视觉中国 供图)

左图：致远中学（高中部）的正门，就在江西省铅山县鹅湖大道旁边

右图：致远中学（高中部）俯瞰图，图中绿色的树林就是金鸡山树林

张兰家住在胡鑫宇家前面一点，中间隔着几亩稻田，她比胡鑫宇的母亲李连英大两岁，二人偶尔在村内叙闲话。“她（李连英）也是命苦，没公公婆婆，快40岁生下鑫宇，经常背着孩子在水沟里洗衣服。”张兰指了指自家门口的水渠，告诉本刊记者，胡鑫宇的爸爸胡跃良是家中独子，双亲早亡，因为想让家中人丁兴旺点，胡家在大儿子15岁那年有了鑫宇。当时，胡家还住在简陋的平房里，两间房用土砖垒砌，黄土做墙壁，在村里算是垫底。很长一段时间，胡家以种水稻为生，有时一年种三季水稻，几乎每天都在忙农活。有段时间，夫妻二人在李连英的娘家陈家寨村种水稻，那里距胡家塘五公里左右，水田更多，二人租了二三十亩种稻。为了方便，一家人就住在陈家寨村亲戚和村民的空置房屋里。

“胡鑫宇很会读书的，乖得很，有时候他妈妈带他来我家，按辈分他叫我奶奶，也会叫，很有礼貌的。”张兰穿着一套冬季睡衣，睡衣帽子扣在头上。她去年才从厦门一家服装厂里回到村子，照顾家中年纪大了的老人。她知道胡鑫宇小学和初中在陈家寨村就读，那里距离胡鑫宇外婆家很近。“陈家寨村更大，学校人多点，质量也好点，他中午放学不回家，就在外婆家吃饭，晚上偶尔回这边。”

大概2016年前后，胡家经济状况好了点，推倒了两间平房，花了二三十万元建起现在这栋三层小楼。胡鑫宇的哥哥胡涛说，家里经济状况变好的原因，一是胡跃良在镇上一家箱包厂找到工作，做搬运工，收入比种田多了些。另外，胡涛2012年专科毕业后，在福州工作了四年，攒了点钱，可以帮衬家里。母亲李连英则在家照顾正读小学的胡鑫宇，顺便干点农活。

胡涛印象中，有了弟弟后，“全家都把他当作‘掌上明珠’，很宠他”。尤其是父亲胡跃良的转变，“我小时候感觉，爸爸唱黑脸，妈妈唱白脸，我犯了错误会被爸爸打屁股，有点怕他。弟弟出生后，爸爸可能年纪大了，也没有那么严厉了，弟弟从没挨过打”。胡鑫宇的衣服大部分都是胡涛买。“每次他要买什么东西就跟妈妈讲，妈妈再跟我说。”胡涛就按自己的穿衣方式，常给弟弟买黑、白色的衣物。

但家中与小儿子关系最亲密的人，还是母亲李连英。从胡鑫宇读小学开始，她一直在家半务农半陪读。李连英说：“鑫宇需要什么就跟我说，


（视觉中国 供图）

让我给他买。有时候我也给他买衣服，买完后，不喜欢的他不说不好，只是不怎么穿，他是不愿让我不开心，有些话就不讲。”2020年初，新冠肺炎疫情暴发后，胡鑫宇在家上网课。当时他在陈家寨村一所公立中学读初一，没有自己的手机，家里专门装了宽带，让他用电视上网课。

大概在2018年，鑫宇即将小学毕业时，李连英不再陪读，去了福州投靠做生意的弟弟，给工厂员工做饭、帮弟弟带孩子，基本只有过年才回胡家塘。张兰记得，当时她也跟李连英聊过，“之前没人帮她带小孩，她是等孩子大了才出去的。两个男孩，一个要考虑结婚、一个要读书，家庭压力大”。那是胡鑫宇第一次离开妈妈，之后，他只能趁寒暑假去福州跟妈妈团聚。

“内向温和”“孤独”

胡鑫宇遗体被发现五天后，2023年2月2日的新闻发布会上，江西省公安厅副厅长胡满松说：“经心理专家访谈、分析，结合胡鑫宇失踪前行为，认为胡鑫宇性格内向温和、孤独，在意他人看法，少与人做深入的思想情感沟通，情感支持缺失，缺少情绪宣泄渠道，常有避世想法。”

“内向温和”，也是胡鑫宇的家人和同学对他最深的印象。胡涛在胡鑫宇读小学前就外出工作，用他的话说，二人“几乎没多少交流”。他记得弟弟放寒假回家，喜欢待在二楼自己的房间看动漫，关上房间门，不会主动分享他的爱好。另外，“他很乖，我没见他发过火，每年压岁钱，他都是主动交给妈妈，自己不乱花。我小时候会把压岁钱交上去后，再要五块、十块买东西玩，他不会”。李连英的印象中，鑫宇也很“老实”，失踪前从未有过离家出走的行为，如果有事外出，也会留个纸条给家人。

胡鑫宇一个小学同学告诉本刊记者，小学时，胡鑫宇性格就内向、文静，班上经常有小男孩闹矛盾打架，但他没见过胡鑫宇跟人起过冲突。升初中后，胡鑫宇在陈家寨村一所公立初中走读。一个同班同学告诉本刊记者，胡鑫宇从不说脏话，有时候班上同学玩闹，影响他写作业，他只会叹一口气，什么话也不说。还有一次，班上几个学生打架，胡鑫宇放学后看了一眼，后来上课时，老师让围观了打架却没劝架的同学站起来。“当时只有胡鑫宇一个人站起来，但实际上他不算围观，只是看了一眼。”这位同学说。

但内向的另一方面，升入初中，尤其是转入私立初中后的胡鑫宇是孤独的。转学前，王安是胡鑫宇在陈家寨中学读书时的同班同学，他告诉本刊记者，在陈家寨读初中时，胡鑫宇还有一两个玩得不错的同学，体育课时胡鑫宇不像其他同学那样打篮球、玩乒乓球，而是跟那几个男生在操场上聊天。而转入铅山县边上的私立桃园中学后，他第一次开始寄宿制生活，至少两周才能回一趟家。回家后，通常家里也没人，那时他最亲密的母亲已经在福建工作，父亲胡跃良大多要工作到天黑，才骑着电动车从镇上赶回家，同村的张兰也很少见到胡鑫宇出门。胡鑫宇没有手机，只有哥哥买给他的电话手表，他几乎只与母亲通话。

胡鑫宇在桃园中学的同班同学曾在社交平台上留言：“他在班里几乎没有一个朋友，每天早上去操场上集合，他都是一个人。”“我们每周有两

次体育课，课上自由活动，他没有朋友，有点手足无措的样子。我有一次上体育课时，去离操场很远的一个洗手间，发现他蹲在最里面的格子里。后来有一次体育课，他又是躲在男厕所里。”

李连英没有意识到这种孤独，她只记得每次在电话中问儿子学校情况，他都说挺好的。事实上，胡鑫宇的成绩确实在转入私立桃园中学后有了很大提升。王安告诉本刊记者，他后来偶尔跟胡鑫宇聊天，得知胡鑫宇初三第一次月考考了530分左右，这是能上重点高中的成绩。而此前在陈家寨中学，胡鑫宇每次考试只有三四百分，虽然这个成绩也能排年级前几名。王安说，陈家寨初中很小，每个年级只有一个班，班上50多个学生，到八、九年级后，除去转学的、辍学的，只剩30多个学生，“大家成绩都很差，学习氛围也不好，只有几个学生读书，剩下的就上课玩手机、打扑克，在那样的环境，想好好学习很难”。

王安还曾隐约发现这位昔日同学的变化。那是去年中考前的劳动节假期。“当时中考还没取消体育加试，胡鑫宇主动找到我和几个陈家寨初中的同学，去陈家寨中学操场上晨跑。我还挺惊讶，毕竟是他主动约我们几个老同学。”一年多没见，青春期的胡鑫宇唇角长了些小胡子，“他喜欢说大道理了，我还记得他说，人际关系不好处理。”

当时，王安没觉得这些“大道理”有何不同，他现在也想不起胡鑫宇具体说了什么。这次得知胡鑫宇死亡后，他很难相信。几个曾经的同学开始翻看胡鑫宇的QQ空间，才发现他很少更新QQ，只是偶尔分享漫画人物的图片、自己喜欢的纯音乐。2022年2月25日，胡鑫宇当时在桃园中学读初三下学期，他更新了一条：“我试着销声匿迹，原来我真的无人问津。”2022年8月16日，暑假，他发了一条“啥是热爱？”。最后一条更新，是2022年10月6日，在失踪8天前，他抽中了bilibili网站上的会员，“什么鬼运气？一走就中一个一拜（礼拜）大会员？”。

县城与高中

2023年2月初，虽然胡鑫宇的遗体已经被找到，致远中学附近仍有交警、民警值守。一旦有人在学校大门口多逗留几分钟，或者拿起手机拍照，很快就有几个穿黑色制服的民警过来劝离。学校东西两侧围墙有两条南北向的小路，如果行人在小路上，用手机拍致远中学的围墙，不到两分钟，围墙内的监控就会发出电子音，不断重复说：“警戒区域，尽快离开。”

过去100多天，致远中学就是在这样“全方位的监控”下，尽量维持学校周围的平静，但这还是无法掩盖一些家长对校园安全的担心。致远中学附近，很多四五层高的自建楼房出租给陪读家长，根据房间不同规格，月租金大概在500元到800元间。李丽是附近一家水果店的老板，她的楼上就是陪读家长租住的开间。李丽说，陪读家长大多是妈妈和奶奶，去年胡鑫宇事件发生后，更多家长选择到县城陪读，房租涨了一二百元。“现在离学校近的房子房源紧，涨价了都租不到。很多家长担心学校到出租房的这几百米路出问题，晚上10点半晚自习放学后，还要到校门口接孩子。”因此，每天早、中、晚三个时间段，致远中学外那条很少有红绿灯的鹅湖大道都要拥堵一阵子。

致远中学往东一公里，就是县城最好的高中——公立的铅山一中。过去20多年，两所学校一直互相竞争、追赶。根据铅山县政府官网的信息，铅山有两所公立高中、三所私立高中，其中铅山一中与致远高中为省重点建设中学。在2020年的普通高中招生计划中，只有铅山一中和致远高中可以录取第一批次的学生。

胡鑫宇原本的第一志愿是铅山一中，但他中考时发烧，没发挥好，低于一中分数线十几分，最终进入致远中学。他在桃园中学就读期间，曾与致远中学签订中考提前录取协议（协议非强制，可毁约）。第一志愿落选后，他以531分被致远中学录取。入学成绩在全校1303名高一新生中排名中等，在重点班的65名学生中排在第58名。

在当地人看来，这是一个最佳选择——考不上铅山一中，就选私立的致远中学。在铅山县，私立学校的名气有时比公立还大、生源还要多。比如致远中学（初中部）是当地升学率最高的初中，桃园中学也能在私立初中排前三。

为什么这么多人选择私立学校？当地人普遍的解释是，铅山县没什么产业，几十年前的小型煤矿、铜矿企业也陆续倒闭。县城，尤其是乡下，越来越多人去福建、江浙等地打工，家长宁愿多花点学费，把孩子交给管理更严格的封闭式私立学校。另外，因为学区限制，乡下的孩子很少有机会去县城公立初中读书，但私立学校不限制学区，升学率也不错。因此，私立中学的生源大多来自各个乡镇。为了提高学校的竞争力，私立学校通常有严格的管理制度。

李晶晶是致远中学的毕业生。她告诉本刊记者，入学时致远中学按成绩将学生分为零班、重点班和普通班，分数越高，学费优惠力度越大。之后三年，学生因成绩变化，会在不同班级间流动，班级后面的黑板上有个表格，专门记录学生每次考试的分数，经常考班级倒数的学生还会被"威胁"退学。她记得班上有个女生成绩经常垫底，有次那个女生感冒、发烧了想请假，"班主任说成绩那么差还请假，不准请，最后她还要在雪天值日、扫雪"。

一些名气不如致远的私立高中也同样遵循这套严苛的管理制度。小林在铅山另一所私立高中寄宿，跟致远中学一样，宿舍每天早上5:50响铃起床，6:10前必须出宿舍楼，"不然门就会锁住，学生被记名，午休时间没得睡，还要被惩罚做俯卧撑、站军姿之类"。小林说，学校为了加强管理，特意聘请几个"教练"管学生。比如午饭时去食堂，排队的人多，"教练在旁边让你不要说话，必须带小册子背书。宿舍熄灯后，教练也会听学生有没有偷偷说话，不然就体罚，就是军人式管理"。

胡鑫宇就是在与此相似的环境中学习。但入学一个多月后，他似乎很难适应。李连英曾在自己的社交账号上公开过胡鑫宇在致远中学的笔记。这些内容记录在英语字母、数学公式旁，字迹拥挤，其中两则还写了日期，本刊记者选取了部分笔记内容：

"9月16日，开了一节课的飞机，在政治课上，最后自己也意识到这点后，思想爆。"

"我终于知道为什么我近视会加深了，一直盯着桌上的书，几乎不看黑板。因为我怕，我怕老师看到我一脸茫然的样子，然后又不耐烦的（地）讲。最讨厌看到他人消积（极）表情，但自己又是消积（极）对待他人。"

"吐了，新环境真的难适应，我这内向的性格真烦，也不能全怪性格吧，毕竟自己就是这么一个人，可以通过写东西来缓解一下这份心情。"

"如果我什么时候颓废了，就想一下去留问题，即要回家这个议题。首先应如何同严老师讲，最好点明原因：1.怕影响他人。2.不劳你费心我自己调整我。3.在意他人感受，不合群。"

在记录这些笔记期间，胡鑫宇也跟家人隐晦地表达过不适。2022年9月27号，胡鑫宇失踪前的十几天，"鑫宇给我打手表电话，心情不是很好。他说他想哭。我问他，他也没具体跟我说是什么原因。就说学校老师老说他，当时舅舅在我旁边听到了，还安慰鑫宇，不要太在意老师的脾气。最后他又说可能是宿舍没有窗帘，窗户太亮了，睡不着觉"。李连英说。几天后的国庆节，李连英跟大儿子回到老家。"当时我没看出鑫宇有什么不一样的心情，我问他需不需要我在家陪读，如果需要，我国庆后就不回福建了。鑫宇说要不'你今年你就不要陪，明年再看'。"

10月9日，胡鑫宇最后一次跟妈妈和哥哥通话，说快递收到了。这一天，他在笔记中写："来校第四天，状态依旧差，睡眠可能有问题，但影响不大。昨天11:30左右睡，5:30左右醒，醒了一直赖床不愿起，因为害怕别人说打扰他休息。"

之后几天，根据上饶市公安局的通报，10月11日，胡鑫宇班上公布地理测试成绩，他排名末位。10月12日、13日，胡鑫宇多次到宿舍楼三楼阳台观望睢园及校外树林山冈方向，并邀请同学去睢园。10月14日下午，胡鑫宇失踪。

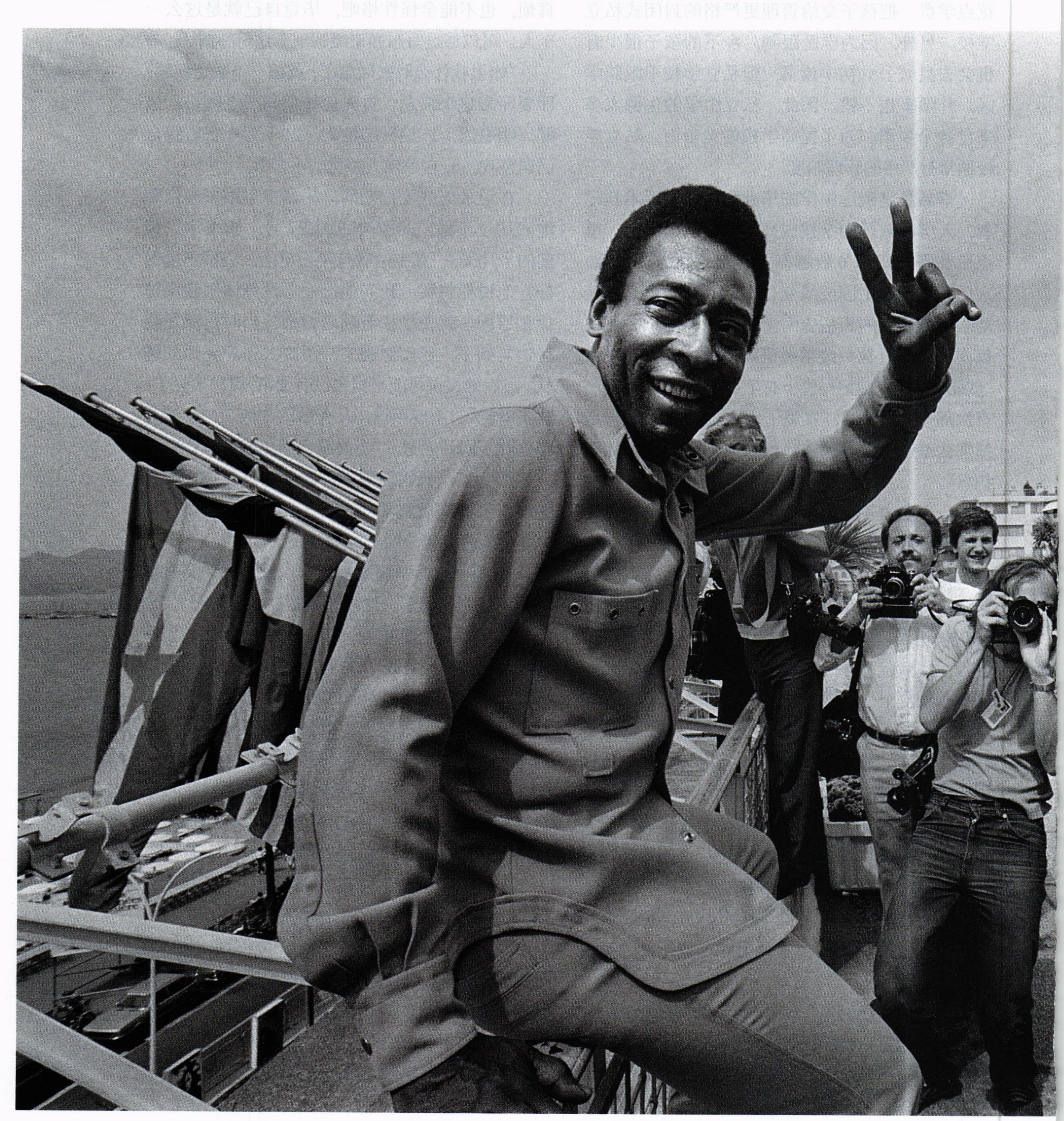
失踪时，胡鑫宇带走哥哥给他买的黑色录音笔，10月14日23时08分，他录下了最后一份文件："已经没有意义了，快零点了，干脆再等一下，直接去死吧，可以的，因为我今天已经有点不清楚了，现在我好想去死，感觉已经没有意义了。"这是他留下的最后声音。

（文中除胡鑫宇、胡跃良、李连英外，其余人物均为化名）

球王贝利

国家英雄、足球大使和一种久远的伟大

主笔 · 黄子懿



从时间的尺度看，无论是在巴西历史还是足球的历史上，贝利都具有开疆拓土之功。他的天才和伟大，超越了他所处的时代。从个人的尺度看，贝利给渴望自我实现的现代人提供了一个完美的样本：他兑现了自己所有的天赋，没有浪费一丝一毫。



(视觉中国 供图)

1981 年 5 月，贝利参加戛纳国际电影节时被媒体围堵。他一生做了很多有关足球的推广工作

桑托斯（Santos）是位于巴西圣保罗州的一座滨海城市，距州府、巴西的经济中心圣保罗市约 60 公里。由于近年的城市化，两座城市的诸多地段都连为一体。每年岁末，这个南美最大港口城市，都会在海滩上举行跨年音乐会，吸引着两地很多年轻人前往。这里，也是贝利成名的地方。

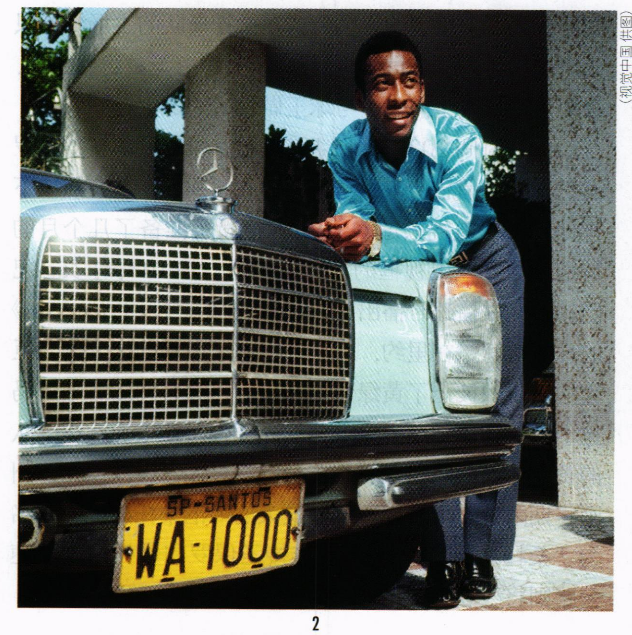
2022 年最后一天，桑托斯成了巴西最热门的目的地。无数人涌向这里的海滩和岛屿，聆听新年音乐会。夜幕下的桑巴音乐灵动跳跃，集会上不间断地播放着球王贝利生前的比赛画面。天空中，约 80 台无人机编织出一个巨型的男孩踢球的形象，随后是“1000”的字样和一个球员高举金杯的模样。闪耀的无人机星星与新年焰火，像是要为刚刚去世的球王贝利打开一道天上之门。两天后，贝利的告别仪式在桑托斯队的主场维拉贝尔米罗体育场（Vila Belmiro）举行，有无数巴西球迷、政要、足坛人士前来，与球王做最后的道别。

北京时间 2022 年 12 月 30 日，球王贝利在圣保罗溘然长逝。消息传来，整个巴西的文娱活动被突然按下暂停。国家电视频道 O Globo 打断了准备了几个月的特别节目，在电视框的角落里放了一件 10 号球衣。巴西的新闻联播超时播出，推迟了热门肥皂剧《Travessia》的开始时间。在里约，国家地标成了贝利的纪念碑，巨大的基督像披上了黄绿色的灯光，而具有图腾意义的马拉卡纳体育场则沐浴在金色的光芒中，让人想起巴西队的黄色球衣。巴西政府宣布全国将哀悼三天，圣保罗州则将期限延长至一周。巴西最大的海港桑托斯港将更名为“桑托斯·贝利港”，而连接圣保罗和桑托斯的高速公路则将改名为“Rei Pele”（球王贝利之路）。

（ICphoto 供图）

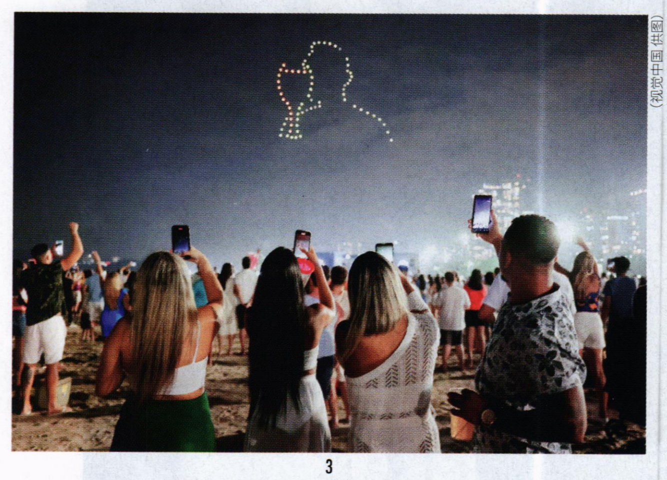
1

（视觉中国 供图）



2

（视觉中国 供图）



3

1. 贝利因结肠癌导致的多脏器衰竭去世后，巴西人民陷入了悲痛中

2. 1966 年，贝利身着时尚的丝绸衬衫，与一辆奔驰车合影

3. 2022 年 12 月 31 日，无人机在桑托斯海滩的上空组成了贝利手捧金杯的图案，以纪念这位三夺世界杯的球王

这就是球王贝利的魅力，他被巴西举国悼念。作为一名球迷，我曾经去过一趟巴西，感受过当地对于贝利的崇拜。在里约和圣保罗的大街小巷，贝利的涂鸦画像随处可见；在球场里，巴西人会挂出贝利的横幅，在歌声里高唱他的名字和纪录——在 2019 年一场与死敌阿根廷的对决中，他们一次次唱着“Mil gols~ só Pelé~”（一千个进球，只有贝利能做到）。这首歌曲调激昂，数万人齐声高歌，营造出一种狂热的集体氛围。

这让从中国来的我有点意外。在中国，球王贝利的辉煌只存在于黑白影像和文字叙述中，我们不仅无缘见证，更会在每次重大赛事中因为他的“乌鸦嘴”而调侃他。而在巴西，球迷们却真正地在用自己的方式纪念他。他们像是子民对君主一般，将贝利亲切地称为“O Rei”（国王）。这是“球王”这一词汇的最早来源，后被国际足联认可，成了足坛至高无上的头衔。

中国球迷大概很难理解巴西人对贝利的这种感情。这是一个三次为巴西赢得世界杯的球员，职业生涯参加 1366 场比赛，打进 1283 个进球，让巴西从一个无名之国成为今天举世闻名的足球王国。当上世纪 70 ～ 80 年代，世界杯和足球通过电视的普及传入中国时，贝利刚刚功成身退，与我们擦肩而过。我们更钟爱在电视时代横空出世的新一代球王迭戈·马拉多纳。与这位有血有肉、半神半魔的阿根廷人相比，贝利显得过于正统和古板，他在退役后频繁西装革履，出现在各个肃穆的正式场合中，发表贺词和预测。而我们，甚至都很少实时地看见他穿着球衣的样子。

从这种意义上讲，贝利的成就也因而被我们消解了。那是一种久远的伟大，我们不曾经历过、见证过。他的离去，是一位国家英雄的逝去，更是足球运动的巨大损失。

幽暗 1950

贝利 1940 年出生在巴西米拉斯吉纳斯州的一个偏远小镇，全名埃德森·阿兰特斯·多·纳西门托（Edson Arantes do Nascimento）。父母以美国发明家托马斯·爱迪生（Thomas Edison）为他命名，但决定去掉“I”，就成了埃德森（Edson）——巴西人的名字就是这样，充满了这个国家特有的随意性，通常是父母名字各取一部分，或参考其他名字略作修改后组成一个新名字。

不过在巴西，能真正甄别出一个人的不是名字，而是绰号。这个国家几乎人人都有绰号，尤其是球员。“贝利”（Pelé）这个绰号来源已不可考。据他自己回忆，他在学生时代得到了这个绰号，源自他当时喜欢的达伽马队门将 Bilé 的名字。但那时他发音不准，久而久之就误传下来。在葡语中，“贝利”这个词汇没有任何含义，这反而让其在后来成为一个象征和符号，从此流传开来。

贝利成长的青春岁月里，正值巴西足球史上最黑暗的年代。1950 年，世界杯在被“二战”耽误八年后重新举办，巴西主动申请主办国——他们希望借助主场之力，完成首次夺得世界杯的壮举。巴西队也一度不负众望，在 1950 年一路横扫，最后一场比赛打平即可夺冠。与乌拉圭的最后对决中，有超过 20 多万巴西人涌入，期盼着见证巴西首次夺冠。上半场，巴西以 1 ： 0 领先，但下半场风云突变，乌拉圭连进两球，一举逆转夺冠。第二球打入的瞬间，整个马拉卡纳体育场鸦雀无声，20 万人眼睁睁目送对手在家门口夺冠。

直到今天，这场比赛也被视作是巴西的国难日，被称为“马拉卡纳惨案”（Maracanaço）。那场比赛让巴西人陷入一蹶不振的自我怀疑中。赛后有人当场自杀，参赛球员被国民唾弃为“乌鸦”，于人间备受白眼、“服刑”几十年之久。巴西也从此放弃了那场比赛穿过的白色战袍，改穿黄色。巴西知名剧作家、记者尼尔森·罗德里格斯（Nelson Rodrigues）更是将其描述为世界末日：“每个地方都会发生无法挽回的全国大灾难，就像广岛的核爆事件。而我们的大灾难，我们的‘广岛之难’，就是 1950 年世界杯负于乌拉圭。”

常人或许很难理解巴西人在 1950 年的极致悲痛：一场世界杯的失利，何以能有这么大的影响？要理解这场战败的意义，就要回归到巴西的历史和他们的足球狂热。贝利的伟大，正是建立在这种历史渊源之上。

巴西 1889 年和平独立，在此前后输入了大量

非洲移民。在19世纪末和20世纪初，战争是推动形成国家体制和民族意识的最好催化剂，但巴西没有经历过这一切。这个移民国家只有在文化中去寻找自己的精神寄托：桑巴、狂欢节、音乐等等。但放眼世界，这些都根植于陈旧的非洲文化，统统没有体现现代性，巴西人的找寻以失败告终。1934年，巴西诗人卡洛斯·德拉蒙德径直发问："巴西不存在。真的可能会有巴西人吗？"

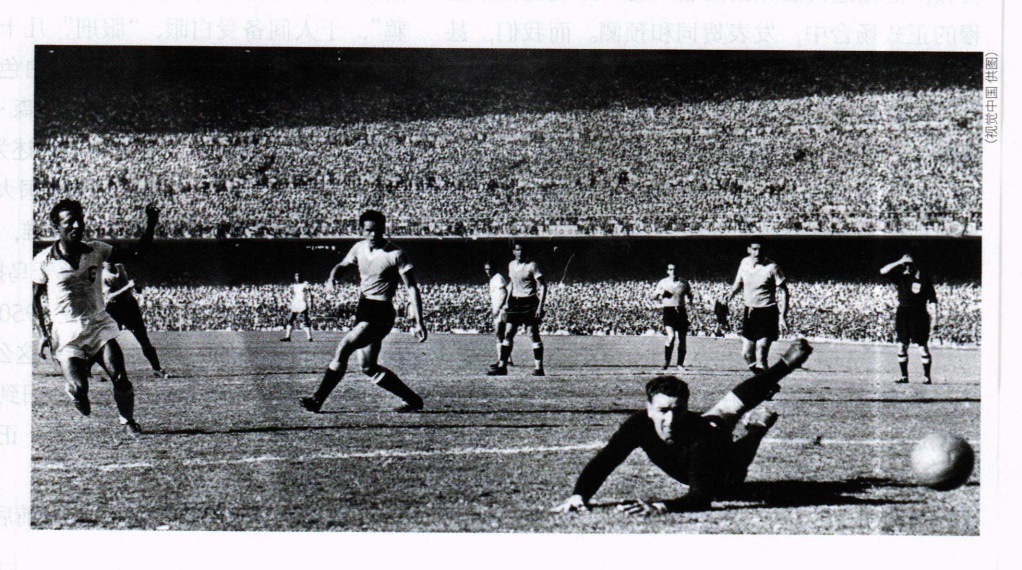
直到足球的出现。它能涵盖整个巴西复杂的社会和种族阶层，既认可巴西的过去，又着眼于未来，发源于英国的特质也让足球附带着一定现代性。这种背景下，足球运动在巴西万神殿中获得了一席之地。它是一种生活方式，更是一种集体狂欢和仪式，成了巴西人找寻身份认同的文化实践。在足球上，巴西人终于找到了对自我和民族的认同。

为了1950年世界杯，巴西人付出了举国之力。他们建造了世界上最大的马拉卡纳体育场，能容纳16万名的观众，为此不惜停下医院等市政工程。巴西媒体写道，这座当时最为现代化的体育场，将极大地肯定巴西在人文活动方面的革新。有人甚至认为，这将是巴西的一个新灵魂，预示着巴西人民沉睡中的巨大潜力即将苏醒。最后的对决在一片狂热的气氛中举行，里约市长在广播中就提前祝贺巴西队夺冠，巴西队也因此背上了巨大的包袱和压力。

当乌拉圭打入反超一球时，马拉卡纳沉默了，整个国家陷入了悲痛中，与赛前形成了极强的反差。为此，剧作家尼尔森·罗德里格斯一针见血地指出，那场比赛体现了巴西人的国民性。他将后者归结为一种"杂种狗情结"(o complexo de vira-lata)，直指巴西人虽然技术天赋出众，但在面临其他国家时，总是未战先怯，将自己置于低人一等的位置。这种自卑情结在很长一段时间内，都像一个梦魇般萦绕着巴西。

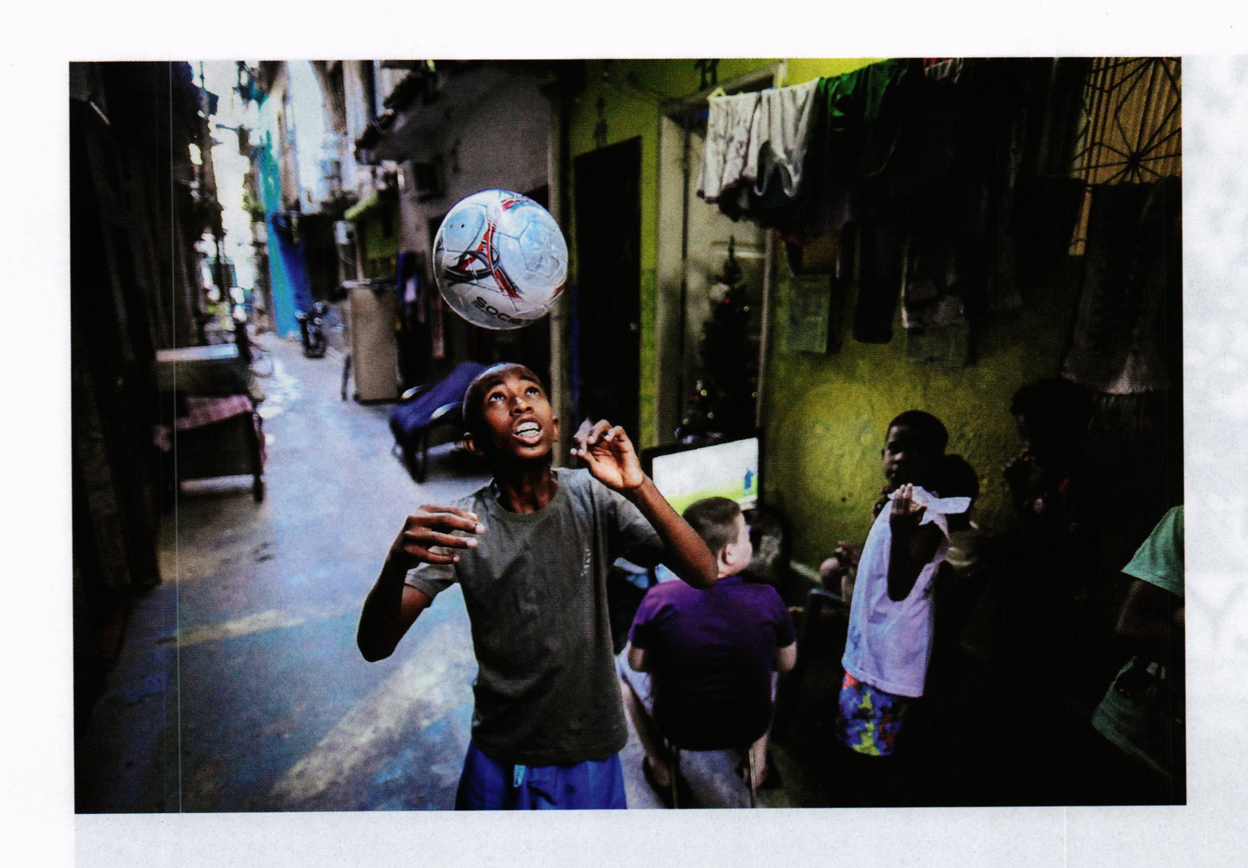
"马拉卡纳惨案"发生时，贝利不到10岁。贝利父亲曾是一名半职业球员，他和贝利全程在收音机前听完了整场比赛。贝利回忆说："当时的气氛非常凝重，非常伤痛，就像是一场战争的结局，巴西战败了，死了很多人。"贝利看见父亲在哭，他走过去安慰父亲，许下承诺：等我长大了，一定能为巴西赢得世界杯。

那时候，没有多少人会相信一个孩子夸下的海口。但贝利是个例外，从中学时代起，他就展现出了无与伦比的足球天赋，16岁被球探相中加盟桑托斯队。初登职业赛场，还是一个少年的贝利一鸣惊人。1958年2月26日，里约-圣保罗联赛首轮，桑托斯客场5：3击败里约美洲队，刚满17岁的贝利一人包办4个进球。提出"杂种狗情节"的尼尔森·罗德里格斯现场观看了比赛，他在一篇专栏里大赞贝利的王者气度，首次将贝利称作"球王"。他有一种预感，贝利会在当年的世界杯上让巴西人走出"杂种狗情结"。


(视觉中国 供图)

左图：1950年7月16日，里约热内卢马拉卡纳体育场，乌拉圭2：1战胜巴西，夺得"二战"后首届世界杯冠军，这场比赛被巴西人称作自己的"广岛之难"

右图：贝利的横空出世，扭转了国民对黑人球员的看法，他是第一位享誉全球的黑人体育明星



全才的救赎

奥地利作家史蒂芬·茨威格在巴西度过了人生最后岁月，他把巴西称作“未来之国”。作为南美最大的国度，这里四处充满着一种源自融合的随意性，白人、黑人、混血的棕色人种在此混居繁衍。巴西人自卑的“杂种狗情结”，很大程度上就源于这种融合的肤色和身世，当地人谓之“牛奶+咖啡”的黑白混杂。在过去，这宛若一个全球化下的私生子。

巴西是非洲之外黑人最多的国家。但即使是这里，足球在最早也是以白人参与为主，直到上世纪20年代还排斥黑人和混血球员的加入，以至于有色人种球员登场时，要用米粉把脸涂成白色。1921年，巴西总统埃皮塔西奥·佩索阿为了不让阿根廷人嘲笑，命令前去布宜诺斯艾利斯参赛的巴西国家队，不得征召任何混血皮肤的选手。结果，巴西队在三场比赛中输掉两场。

那之后，诸如达伽马、圣保罗等球队慢慢吸纳非白人球员加入，连连取得佳绩。黑人和混血人，将这项被英国人强调对抗的运动，变成一门跳舞般的艺术。他们跃动灵敏，给球队带来了不错的战绩，也创造着巴西的足球风格。1933年，巴西当代社会评论家吉尔贝托·弗雷雷（Gilberto Freyre）将世间的足球风格划分为巴西和欧洲两种，称巴西的更机巧、灵动、迅捷、从容。

这种风格曾让人忘记了球场上的肤色区隔。但1950年惨败后，有人又将这点提出，将失利怪罪于有色人种运动员，认为他们有心理缺陷、易情绪化。1954年世界杯，巴西在1/4决赛中不敌匈牙利，这场比赛因暴力闻名，成了臭名昭著的“伯尔尼之战”，双方球员的打斗直到警方到来才停止。赛后又有人把问题归咎于肤色：“巴西的球员缺少了巴西人所有的那种气质……这种病变已病入膏肓，并且比战术体系还要深……这最终还是基因的原因。”

贝利的横空出世，扭转了国民对黑人球员的看法——他是第一位享誉全球的黑人体育明星。



1958年，仅踢了一年职业比赛的贝利入选巴西国家队，参加当年的瑞典世界杯。放在今日，这十足罕见。世界杯上，贝利向世人展现出惊人的足球才华。1/4决赛中他一剑封喉，巴西1：0力克威尔士；半决赛中，未成年的贝利大演帽子戏法，巴西5：2大胜方丹领衔的法国。决赛对阵东道主瑞典，贝利再次梅开二度，巴西5：2击溃对手。

当终场哨声响起，贝利激动得一度昏厥，他在泪水中为巴西赢得了第一个世界杯。贝利也以17岁零249天，成为世界杯决赛史上的最年轻球员。当晚，他整夜无眠，脑子里都想的是巴西同胞们有没有收听这场比赛。那场决赛也是“二战”后欧洲人第一次领略国际足球的魅力——1950年的决赛远在南美，1954年决赛则很是丑陋，西德与匈牙利的对决充斥着犯规和关于裁判的争议。但在1958年，全世界都爱上了贝利。在决赛中盯防贝利的瑞典后卫西格·帕林说：“在第五个进球后，连我都想为他欢呼。”

1958年夺冠，像是巴西人对1950年“马拉卡纳惨案”的终极救赎。那之后，巴西足球逐步迈上顶峰。1962年，他们成为历史上第一支卫冕的球队，1970年三夺世界杯冠军。这12年的辉煌贯穿了贝利的职业生涯，打造了世界杯史上的第一个王朝，一举奠定了巴西足球王国的地位。

“贝利的出现，让巴西人的‘杂种狗情结’消失了，他让巴西人重新爱上了自己。从这种象征意义上来说，这不是小事。”巴西记者朱卡·克福里在纪录片《球王贝利》中说道。巴西音乐家吉尔伯托·吉尔则说：“他给巴西人民带来了欢乐，照亮了巴西人民生活的黑暗天空，象征着巴西成为更开放、更幸福的国家的潜力。”

1958年夺冠后第三年，随着贝利名声越来越大，来接洽他的欧洲球队越来越多。巴西政府通过法令，将贝利视为“国宝”，禁止他转会到欧洲



（视觉中国 供图）

左图：1970 年世界杯，巴西 4：1 战胜捷克斯洛伐克。贝利在比赛中尝试了中圈直接吊门，让人惊叹。从小父亲就教他踢球时要凭直觉，不要思索

右图：1969 年，贝利和他的桑托斯队友们。他在这一年打入了职业生涯第 1000 粒进球

俱乐部。这让贝利少了媒体曝光度，今天的球迷们还只有通过世界杯的黑白影像，去还原他的天才。流传下来的视频显示，这几乎是一个无所不能的球员，像是 9 号 +10 号的完美结合体，兼具梅西与 C 罗的优点。贝利的足球天才，是超越那个时代的。

贝利在桑托斯队的教练卢拉说，“贝利拥有一个理想足球运动员的所有品质”。足球场上有 11 个位置，适应不同的身体素质和技能，比如速度、爆发力、柔韧度、平衡性、力量、技术。“贝利之所以是罕见的天才，就在于他几乎拥有全部足球所需的技能，并且每一项的品质都很高。”足球史作者大卫·哥德布拉特认为，贝利是第一个各方面都十分全能的球员，几乎没有短板，“虽然他单靠身体素质和速度，一样能轻松撕裂对手的防线，但是他能够急停、旋转、护球，三项动作一气呵成，这让他能轻松瓦解对手的防守。”

1958 年世界杯决赛，贝利在第 55 分钟挑过瑞典后卫的进球，堪称世界上有影像记录以来最早的经典。瑞典人试图以犯规拦阻，但贝利拒绝倒地获得点球，用更巴西的方式完成了得分。1970 年世界杯，他在对阵乌拉圭的比赛中，在不碰球的情况下过掉了对方门将，在对阵捷克斯洛伐克的比赛中直接尝试从后场吊门——这些都是天才般的灵光闪现，在他之前，没有人尝试过。贝利去世后，一个名为《贝利早就玩过了》（*Pele Did It First*）的视频集锦在网上被疯转，很多球迷发现，原来倒挂金钩、克鲁伊夫转身、油炸丸子等这些今日球星们频繁使用的技巧，贝利早在几十年前就做过了。

英国记者巴尼·罗内写道：“除了天赋的指引，这个来自米纳斯吉拉斯的男孩成为第一个全球体育界的黑人超级明星，并成为真正振奋和激励的来源。”在 1958 年整届杯赛中，贝利打进 6 球，仅次于创纪录的方丹。他穿着的 10 号球衣就此成为球队核心的象征——这个 FIFA 为他随机选择的号码，就此成为“球王”的象征，被一代代传承下来。

1970 年世界杯，贝利再次带领巴西夺冠。这是历史上首次彩色转播的世界杯。贝利不仅打进



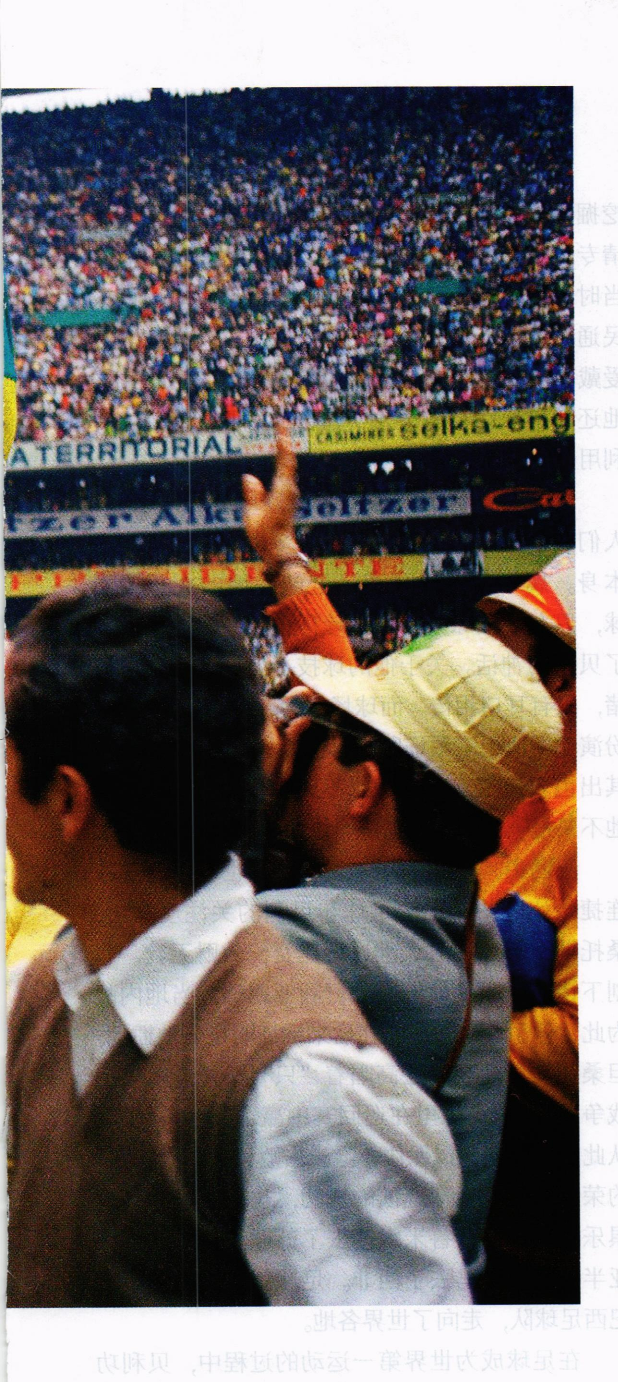
了 4 球，还像是一个全能核心一般，拿下 6 次助攻。当时，足坛尚未正式统计助攻这一数据，后来大家才通过录像发现了贝利的全能。6 次助攻的世界杯纪录，一直保持到今天。

那届杯赛的决赛中，巴西 4 ：1 大胜意大利。贝利开场不久就高高跃起，以令人惊讶的腰腹力量和滞空，顶进一粒头球。庆祝时他被队友抱起来的样子，透过球网被摄像机记录下来。巴西最后一球，经过所有人传递打入意大利队的球门，成了一代经典。赛后，贝利和巴西队受到了全世界赞誉，英国媒体评论道："如此美妙的足球必须明令禁止。"

那个时代的足坛巨星们都给予贝利至高评价。马拉多纳出道时视他为偶像，克鲁伊夫说他是"唯一超越了逻辑界限的足球运动员"，尤西比奥则说"像贝利一样踢球就是像上帝一样踢球"。这当中，阿根廷足球名宿梅诺蒂的评价独树一帜。梅诺蒂曾在巴西踢球，和贝利同时代，还执教过马拉多纳。在对意大利《共和报》深情回忆马拉多纳时，梅诺蒂说："迭戈是最好的球员。"

"那贝利呢？"记者追问。

"贝利？他来自另一个星球。"梅诺蒂说。





左图：1970 年世界杯，巴西踢出了让人惊叹的美丽足球，不到 30 岁的贝利成为史上第一个夺得三冠的球员

右图：贝利与加林查，两人一时瑜亮，最后却有着不同的结局。1962 年世界杯，加林查在 6 场比赛中打进 4 球，是夺冠的头号功臣

职业的典范

在贝利获得的三届世界杯冠军中，1962 年或许是相对黯淡的。那时候保护球员的红黄牌制度尚未建立。1962 年世界杯，贝利已是一个超级明星，被没有红黄牌约束的对手报以了最凶狠的犯规。小组赛第二场，贝利被对手踢伤，缺席了后面四场比赛。后来为了保护贝利这样的天才，在南美足球界的强烈呼吁下，国际足联才建立了红黄牌制度。

当贝利早早伤退，他的队友加林查站了出来，带队让巴西卫冕。加林查是巴西同时代里唯一能与贝利比肩的天才，他双腿有先天残疾，盘带却因此更扑朔迷离，备受球迷爱戴。球迷们称贝利为“国王”，把加林查称作是“人民的欢乐”，各大洲现在所熟知的《加油之歌》（*Ole*）就是为加林查而唱的。

然而，备受球迷喜爱的贝利和加林查两人，却有着截然不同的结局。1966 年世界杯后，因私生活混乱和频繁酗酒，加林查身体状态下滑，先后被国家队及俱乐部弃用，最后在 49 岁时因贫困潦倒而英年早逝，人生最后十年过得悲惨，让人遗憾。

加林查的悲剧背后，是当时足坛球员的一个普遍状况。那个年代，很多球员还没有“职业”的概念，并未做到科学训练和严于律己，这是时代的局限和症结。比如，1958 年的巴西队在参赛前就通过体检发现，几乎所有队员都有肠道寄生虫，有的甚至有梅毒，有几个则有贫血，医生们还从队员嘴里拔出若干颗病牙。“从病理学上来说，巴西这支出征 1958 年世界杯的队伍，简直就是一支人民的队伍。”大卫·哥德布拉特写道。

从这种意义上讲，贝利是超越时代的。在他之前，传统观点带着偏见，认为黑人球员情绪化、不自律，但贝利打破了这种刻板印象。他勤奋努力，严于律己，以踢好足球为最大野心，最终成为一代球王。贝利年少成名后，曾被民间赠予一辆小汽车，但他不会开车，就在几乎没动这辆车的情

况下往返训练。1962年二夺世界杯后，贝利的生活也没有改变，仍和他的兄弟、桑托斯的队友们一起合租。上世纪80年代，前巴萨主帅塞蒂恩曾在停赛期间凌晨偷跑去舞厅玩，结果发现已经退役的贝利也在里面。塞蒂恩赶忙凑过去找贝利签名，说自己也是个球员。贝利直接问他，“你是个球员，那你现在来这里做什么？”

因为勤勉，贝利一度伤痕累累。1962年世界杯后，贵为超级球星的他未能免于服兵役，几个月里代表巴西队、桑托斯队、军队国家队等五支队伍，打了无数场比赛，出现了腹股沟伤病。1966年世界杯，巴西队在小组赛即被淘汰，贝利又被对手踢得伤退。他对裁判没有对犯规行为进行任何处罚感到愤怒，当即宣布退出国际比赛。“国际比赛中的非体育道德行为和软弱的裁判让我大开眼界。”贝利说。

那之后两年里，贝利专注于桑托斯队。他让这个默默无闻的俱乐部球队，一举成为天下第一队。桑托斯队成立于1912年，在贝利出现前的40多年里，没有赢得过任何一项重大赛事的冠军。贝利加盟后，桑托斯拿下11次圣保罗州联赛冠军、6次巴西杯冠军、2次南美解放者杯冠军（1961、1962年）和2次世俱杯冠军，战绩彪炳，比肩欧洲豪门。

因为被巴西禁止转会欧洲，贝利就经常跟随桑托斯，在一年内巡演三四个大陆、出征超过100场比赛。即使对手的防守强度日益加大，他仍维持较高的出勤。贝利整个职业生涯的出勤率高得惊人，一共参加1366场比赛，打进1283个进球，近乎一场一球，效率恐怖。从这种意义上说，贝利几乎是现代意义上的第一个职业巨星——他兑现了自己所有的天赋，没有浪费一丝一毫。

在球场外，贝利也试着尽可能地做到职业。他早年性格内向，沉默内敛，却在成为球星后试着向大众打开心扉，经营形象。纪录片《球王贝利》记载了贝利参加1966年世界杯时的一些场外花絮：他几乎不拒绝任何记者递来的话筒，试着去回答任何一个问题，虽然有时候回答有些官方。当他打入第1000粒进球后，他的发言是让记者很懊恼的“进球献给巴西的孩子”。

同时代的球员中，贝利率先聘用起了经纪人，挖掘自己的商业价值。他将“贝利”这个名字申请专利，为百事可乐做代言，拥有自己的广播秀。当时，电视等新兴媒介刚刚在巴西萌芽。巴西人民通过写歌、写诗甚至拍电影等方式，向他表达爱戴和致意，贝利获得了最多的歌曲创作。退役后，他还和影坛巨星史泰龙一起合作《胜利大逃亡》，利用电影去推广足球。

贝利作为球员的巅峰岁月，电视尚未普及，人们关于全球化的一切想象，多数都来自于想象本身。属于他的时代里，全球各地的人想要看球，只有亲临球场。这种珍稀性和距离感，加大了贝利的神话。关于他的球技，人们无缘直播目睹，只有耳口相传。而球场作为一个集体聚集地，扮演着类似于宗教场所的角色。每当贝利出场时，其出色表演常常带来意想不到的轰动效应，像是他不只是一位明星，也是一位国王和上帝。

巴西俱乐部也利用了这一点。世界杯的连战连捷，让全球对巴西足球和贝利的关注度倍增，桑托斯一年都在各大洲进行比赛，敛财无数，也创下诸多纪录：他们去尼日利亚踢球，当地内战为此暂停了两天——这在后来被证明是当地惯例，但桑托斯球迷至今还高唱着“只有桑托斯阻止了战争”；皇家马德里在巡回赛中赢了一次桑托斯，从此选择避战，以保住“唯一击败贝利的桑托斯”的荣誉。这些全球巡演的成功，也引得巴西各大俱乐部效仿。弗鲁米嫩塞去了苏联和斯堪的纳维亚半岛，达伽马去了西非。足球就此跟随着这些巴西足球队，走向了世界各地。

在足球成为世界第一运动的过程中，贝利功不可没，像是一个足球大使。因为他的开疆拓土之功，巴西人民称他为“国王”。这个绰号光芒万丈，代表着巴西人民的景仰和爱戴，却也像是高在神坛，与人民群众拉开了距离。

足球之外

1970年世界杯，贝利回归参赛。决赛中他首开纪录后被队友抱起来的样子，成了彩色世界杯的起点。这几乎是作为球员的贝利留给世人最美好也是最后的记忆之一。

(视觉中国 供图)



上图：1981年，贝利在德国汉堡访问一家儿童医院。退役后他频繁出席这类活动

下图：1958年，贝利和父母亲人在家中聚餐。他与家人的关系一直都很和睦，晚年过得平淡幸福


纪录片《球王贝利：巴西足球传奇》剧照。贝利的存在，至今仍鼓励着一代代的巴西人和巴西球员

光芒耀眼的贝利，在职业生涯中也不缺少争议。1964 年到 1984 年，巴西一直处在军政府的独裁统治下，对内施行高压政策。1969 年上任的独裁者梅迪奇（Emílio Médici）变本加厉，他深知足球的魅力，大肆夸赞贝利和 1970 年世界杯夺冠的功绩，将之视为军政府治下的巴西荣耀。决赛 4 ：1 战胜意大利的比赛，被《巴西日报》认为是与美国阿波罗登月计划成就相当。

贝利和足球曾是巴西人在独裁统治下不多的快乐源泉。他在 1969 年 11 月打入 1000 球后，有无数观众涌来表示庆贺。然而，当梅迪奇在此后向他发出接见邀请时，贝利没有拒绝。为此遭到了不少批评。有人认为，他没有是非观，让足球蒙羞。在纪录片《球王贝利》中，贝利解释道：“我认识的重要人物中，如果我被告知他们中有人想见我，无论是吃饭还是出行，只要有可能，我都会去。我听说总统想见我，我就去了，没有谁逼我做什么，从来没有。”

在一个对足球极度狂热的国度，人们对于贝利的要求从来都不只是在赛场上，更在赛场外，这让贝利很累。或许是处于自身对职业的要求，他一生远离政治，不参与政党政治，在上世纪 60 年代巴西国内剧烈拉扯的年代婉拒了各派要求，却在自己一步步成为英雄后要被迫表达立场。贝利从未发表过任何反对独裁政权的意见，因而备受批评。1972 年，他在接受采访时说：“巴西没有独裁统治，是一个自由的国家和幸福的土地。”军政府将他的形象印在了各大城市广告牌上，而里约街上则有球迷不满地喊出了：“如果贝利是国王，那我就是雅各宾派！”

“我没得选，我只希望我的人民得到最好的。”贝利在纪录片中解释，他依然秉承着一心好好踢球的原则。“我不是超人，创造不了奇迹，我只是个普通人。我蒙神所赐，成为一个足球运动员。但我相信，比起我做我自己，我用足球能为巴西人民做更多。”

那几年的争议、伤病让贝利疲惫。1971 年后，他永久退出国家队，1974 年与桑托斯合同到期后，他选择远走北美，为当时的足球荒漠带去人气和关注。同年的世界杯上，梅迪奇亲自写信让贝利出山，贝利断然婉拒。他害怕再一次承担那么多的期望和责任。回忆起 1970 年的第三次夺冠，他说：“对我来说，胜利给我带来的最大礼物不是奖杯，而是解脱。”1977 年，贝利在纽约宇宙队挂靴退役。

这就是贝利。他的一生似乎背着某种使命感，做事专注而职业，一心要让足球变成他口中的“美丽的运动”。1998 年，贝利出任巴西体育部部长。任职四年里，他拟定了一套规章制度，推出两个关键改革：首先，足球俱乐部要逐一转变为私人有限公司，将它们的账户从巴西慈善机构和社会公共事业完全不透明的法律中分离出来；第二，球员过往的模糊合同将进行相应改革。这两项条款至今影响着巴西足球的健康发展。

那之后，贝利退出政坛。他从未远离足球，频繁出席诸多跟足球有关的活动，担任各类大使，也代言商务活动。他时常西装革履，喜怒不形于色，一口发言看起来过于官方，这些都让他丢失了人格化的个人特征。与马拉多纳这样的左翼文化偶像相比，贝利看起来过于正统和职业，没有喜怒哀乐，也丧失了捕获人心的魅力。他频繁地发声、站台和做出预测，也让他在大众媒介迅速普及的 21 世纪被一些新生球迷们调侃。

有时候，贝利也过于高高在上，像是不知人间烟火的“国王”。在专栏和电视评论中，他滔滔不绝，会用自己的标准去评价球员，比如巴西第四次、第五次夺得世界杯期间，他就批评过罗马


2023.02
少年新知
第二期
少年
如何逛博物馆？
ISSN 2096-9740
9 772096 974237
02>
国内统一刊号：ISSN 2096-9740
CN10-1742/C
邮发代号：82-51 定价：25 元
扫码购买

里奥和罗纳尔多，以至于罗马里奥说，“闭嘴的贝利是个诗人”。而贝利与前巴西足协主席里卡多·特谢拉以及掌舵国际足联24年的前主席阿维兰热不明不白的关系，也成为他职业生涯中的争议。贝利去世后，巴西四冠、五冠的成员无一人出席，这在巴西国内引起了不小争议。似乎在巴西人心中，他们的国家英雄其实是两个人，一个是埃德森（贝利原名），一个是贝利。埃德森有一定争议，而贝利却是足球的国王和伟大符号。贝利去世后，“Pele eterno”（永远的贝利）成了推特上一个热门话题，巴西最著名的评论员加尔沃·布埃诺说：“埃德森走了，但贝利没有。”

历史永远会记得贝利。2000年世纪之交，国际足联授予贝利世纪最佳球员称号，他成为官方认证的“球王”，被国际足联称为“最伟大的”。时间证明了，贝利的成就与政治无关，只关于民族和荣耀。他的战功彪炳千古，他的纪录至今无人能及。除了众所周知的超过1000个进球之外，贝利是迄今为止唯一获得三次世界杯的球员。他14次出战世界杯，除了两场伤退外，其余12场皆有进球或助攻，合计12球10助攻。这种传奇，让所有球员望尘莫及。

因为这些神迹的存在，一代代南美球员以贝利为榜样。马拉多纳选择了10号球衣；罗马里奥为了达到比肩贝利的1000粒进球，不惜踢到42岁才退役；内马尔因他的存在，推迟了自己登陆欧洲的时间，直到为桑托斯拿下贝利退役后的唯一一座南美解放者杯。

巴西球迷将永远怀念贝利。当巴西足球仍在2014年世界杯1 ：7的阴影下、为下一座金杯苦苦努力时，贝利带来的三座金杯就更加弥足珍贵。1999年，贝利驾车行驶在圣保罗的高速公路上，在等红绿灯时遇上两名持枪劫匪。当劫匪们发现车里坐的是贝利时，他们收起枪默默走掉了。一年后在里约，同样的事情发生在了罗马里奥身上——这个为巴西夺得1994年世界杯的球星，被劫匪抢了手机，还开走了车，最后不得不走回家去。

贝利性格谦逊温和，几乎不拒绝球迷的热情。1975年，他与纽约宇宙队一起访问海地。有队友看到，从机场到酒店的车程中，贝利一直把车窗摇下，伸手去跟那些在车边跑的孩子们击掌。退役后，他在美国参与创办足球训练营，在闭幕式结束后能待上两小时，只为满足每一位球迷的签名需求。这些都让他的队友震惊。一位队友说：“他是最谦虚的人，他是如此真实地爱着人们。在我看来，他是一个圣人。”

晚年的贝利生活平淡幸福。他曾亲口承认自己年轻时没经受住诱惑，在外有私生子，但当他病情不断恶化时，陪伴在他身边的始终有儿女和亲人。与孤独终老的马拉多纳相比，这足够幸运。在贝利弥留之际，他的儿女们守护在一旁，有机会与他进行漫长而伤感的告别。在宿命般的死亡面前，能在家人的陪伴下慢慢告别，已然是最大的幸福。

贝利也有机会和世人慢慢告别。2021年2月，Netflix在贝利生前特意为他拍摄了纪录片《球王贝利》上线。这几乎是贝利最后一次大范围地曝光在公众视野中。因为病痛，他此前不愿公开露面。儿子埃迪尼奥透露：“很长一段时间，他不愿意被别人看见，他把自己藏在了房子里。”

影片里一开篇，贝利还是出现了。80岁高龄的他看起来有些虚弱，只能使用金属辅助设备缓慢行走。面对衰老和镜头，贝利老泪纵横。导演大卫·特霍恩并不讳言：“让世界上最伟大的球员展示自己行走方面的问题，这很重要。我们就是想要在影片一开始就直击人心。”

为了安抚贝利，导演找来了1970年世界杯夺冠的队友们，一起聚会烧烤。看到这些多年老友，贝利终于露出笑容。他坐着轮椅跟他们打招呼，开始慢慢打开话闸，回忆着当年的点滴。在老友们的鼓励下，贝利灵活地操纵轮椅转来转去，展示着自己娴熟的技术。队友们则一起鼓掌，像个球迷那样高呼着：“球王！球王！”

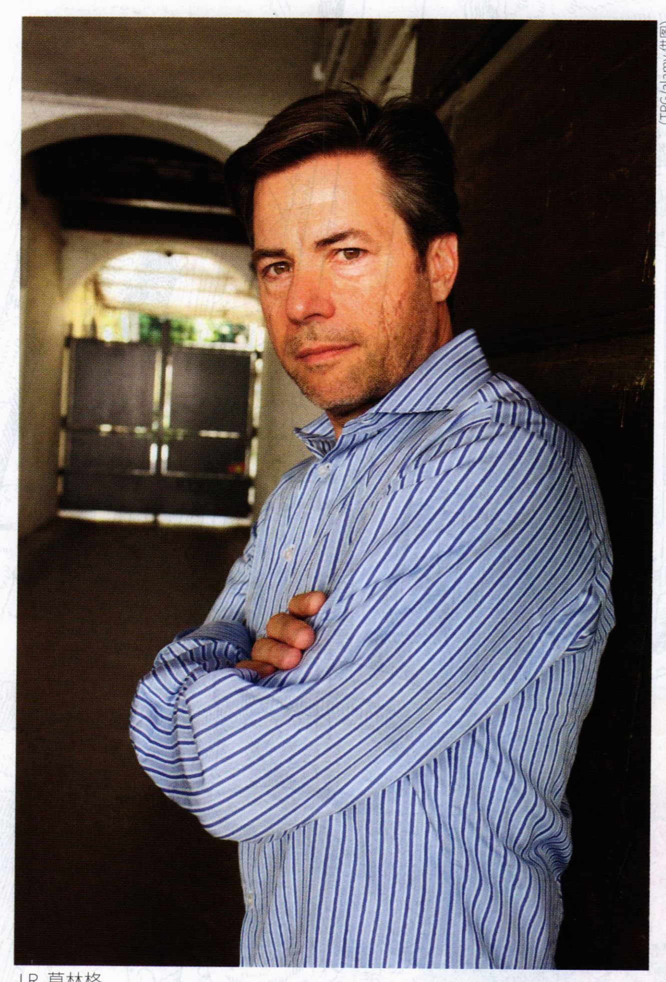
那一瞬间，就像是梦回1970年。

（参考资料：《足球是圆的：一部关于足球狂热、帝国强权与胜利荣耀的文化史》，［英］大卫·戈德布拉特，商周出版，2018年；《足球：巴西人的生活方式》，［英］亚历克斯·贝洛斯，译林出版社，2006年；《球王贝利：巴西足球传奇》纪录片，Netflix出品，2021年）



谁替哈里王子写的回忆录？

文 · 李孟苏


(TPG/alamy供图)

J.R. 莫林格

哈里王子做了不少荒唐事，选普利策新闻奖获得者J.R. 莫林格为他写回忆录《备胎》，倒是他少有的做得正确的事。莫林格擅长写迷失的男孩如何寻找真实的自我。他尤其能共情有“父亲困扰问题”（daddy issues）的男人，能理解父子之间的深刻关系。

背后的“捉刀人”

哈里王子的回忆录封面设计简洁，一张证件照似的大头像，顶部是“哈里王子”，下端是书名《备胎》。此外再无其他信息。

不过，业内人都知道，这本书是由美国名记者、作家 J.R. 莫林格（J.R.Moehringer）捉刀的。在写《备胎》之前，他还为网球名将安德烈 · 阿加西代笔《上场：阿加西自传》（*Open：An Autobiography*，2009 年）；与耐克创始人菲尔 · 奈特合作撰写了自传《鞋狗》（*Shoe Dog：A Memoir by the Creator of Nike*，2016 年），所谓鞋狗，“就是那些全身心投入其中，努力制造、销售、购买或设计鞋子的人”。

当今的名人自传绝大多数是“15 分钟成名”定律的周边商品，传主和出版社借 15 分钟的热度赚笔快钱，半年后就会被扔进垃圾箱。但《上场》和《鞋狗》难得地深受好评，评论认为这两本自传有很高的文学性。

莫林格本人一向不爱抛头露面，总爱说，“助产士不会把婴儿带回家”，因此他从不在代笔的回忆录上署名。阿加西多次要求莫林格把名字放上去，他告诉媒体：“像我这样在顶尖水平上盘踞长久的手艺人，知道术业有专攻，明白‘最好的’和‘其他的’区别。”莫林格谢绝了阿加西的好意，他宁愿隐身做个幽灵作家。他对阿加西说，“这些是你的故事，你认识的人，你奋斗的历程”，他“不应该将自己的名字标记在另外一个人的人生上”。

这样一个低调谦逊的作家，最近却因为哈里王子的人生，被动陷入论战。

《备胎》上市第一天，包括平装本、精装本、电子书和有声读物，仅在英国就迅疾卖出 40 万册，打破了英国非虚构类图书的销售纪录。同时也引发轩然大波，甚至激起愤怒，很多声音质疑书中



1 月 10 日，哈里王子的回忆录《备胎》在荷兰的一家书店出售

披露的事实不准确，细节失实。比如哈里回忆他在伊顿接到电话，得知王太后去世，其实有照片证实他当时和爸爸、哥哥在瑞士滑雪；他说妈妈去世前买好了游戏机 Xbox，准备作为他 13 岁的生日礼物，却在他生日前一个月突遭车祸身亡，礼物只能由姨妈转交给他，其实 Xbox 在戴安娜王妃去世后 4 年的 2001 年才问世。

还有人批评此书的内容犯有历史错误。哈里王子很自豪英王亨利六世是他的“曾曾曾曾曾曾曾曾曾曾祖父”，伊顿公学也是亨利六世在 1440 年创办的，所以妈妈戴安娜特意把哈里送到伊顿就读。这严重违背了英国历史的事实，因为亨利六世（1422 ～ 1461 年在位）在玫瑰战争中失去了王位，兰开斯特王朝在他手中终结，而且他唯一的儿子被剥夺王位继承权，17 岁早早战死，没有留下子嗣。从各方面来讲，哈里都不能说是亨利六世的直系后代。

莫林格不得已隐晦地做出辩护。他在推特上摘录了哈里在《备胎》中说的一段话：“不管出于什么原因，我的记忆就是我的记忆……我的记忆和我的记忆方式，与所谓客观的事实都是真实的。”另两条推特，他引用了美国诗人、《说谎者俱乐部》和《回忆的艺术》作者玛丽·卡尔（Mary Karr）的两段话，“记忆与事实、解读与事实之间的界限是模糊的。这类错误有很多都是无心之过”；“神经学家乔纳森·明克博士对我解释说，像大卫这样强烈的记忆，我们经常只记住了情绪，所有细节都模糊成一片，无法辨认”。他强调，哈里曾经承认，不能保证讲述的所有细节都准确，特别是90年代发生的事情，哈里在《备胎》中说过：“爸爸说妈妈被撞到了头，也许我才是脑子被撞坏了？”

《备胎》呈现的哈里，既令人同情又荒唐可笑，时而灰心丧气时而让人眼睛一亮，完全不同于小报塑造的不讲体面、罔顾尊严、乐于曝光私事，跟二线演艺明星没什么两样的王子。哈里易冲动，





左图：电影《温柔酒吧》剧照，本·阿弗莱克饰演查理舅舅（蓝衣者），获金球奖提名

中图：2009年11月，网球名将安德烈·阿加西在自传《上场》发布会上

右图：阿加西的胭脂鱼发型、牛仔短裤成为网球场上的时尚潮流

爱意气用事，选莫林格为他代笔倒是他少有的做得正确的事。

擅长深入剖析父子关系的捉刀人

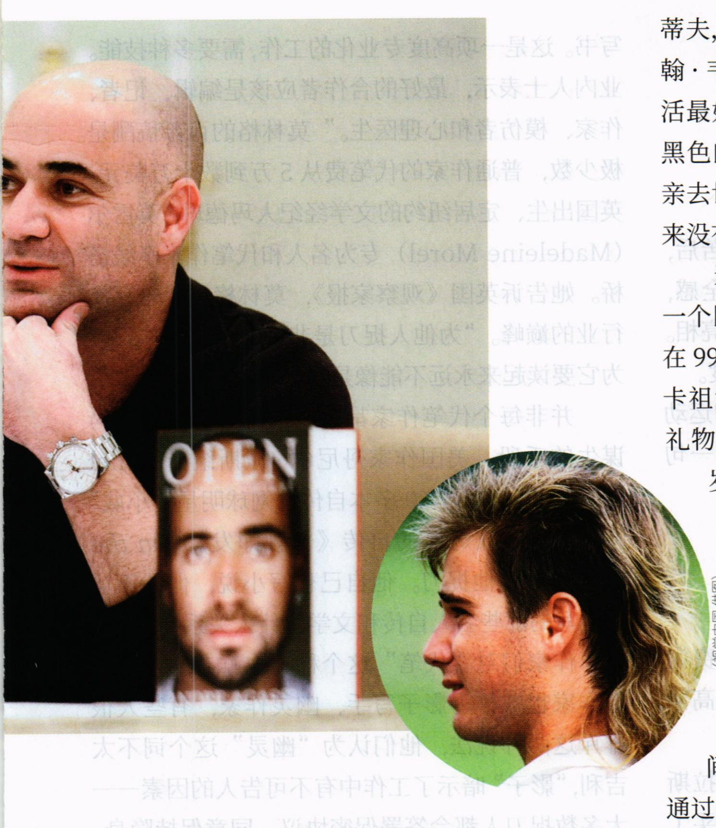
今年58岁的莫林格擅长写迷失的男孩如何寻找真实的自我。他尤其能共情有“父亲困扰问题”（daddy issues）的男人，能理解父子之间的深刻关系。

莫林格是好莱坞电影明星乔治·克鲁尼介绍给哈里的。2021年，克鲁尼将莫林格的回忆录《温柔酒吧》（*The Tender Bar*）改编成同名电影，他出任导演，在片中出演查理舅舅的本·阿弗莱克因此片获金球奖提名。

莫林格不是那种著作等身的作家，但他的每部作品都很有分量。他做记者出身，在《纽约时报》担任新闻助理开始了写作职业生涯。后来他进入《洛杉矶时报》做记者。1997年，他为《洛杉矶时报》杂志撰写特稿《重整旗鼓》（*Resurrecting the Champ*），获普利策特稿写作奖提名。2007年这篇特稿被改编成电影《重整旗鼓》，由塞缪尔·杰克逊和乔什·哈奈特主演。1999年他发表报道《穿越》（*Crossing Over*），记叙亚拉巴马州一个与世隔绝的河流社区的变迁，那儿的居民全部是当年黑奴的后裔，终于斩获了普利策特稿写作奖。2012年，他以美国著名银行抢劫犯威利·萨顿的故事为蓝本，出版小说《萨顿》（*Sutton*）。

莫林格最令人称道的写作当属传记作品。到目前为止，他共写了4本“自传”，第一本也是唯一一本署了他自己名字的回忆录，是2005年出版的《温柔酒吧》（*The Tender Bar*）。《温柔酒吧》有两条回忆线，一条是莫林格寻找父亲的过程，一条是他在“狄更斯酒吧”里寻找父亲一样的导师，跟他们学习如何培养塑造男子气概、勇气和人格。

莫林格1964年出生于纽约。他父亲是有名的电台DJ，不仅对他人有着“残酷的麻木不仁”，还有严重的“自我毁灭”倾向，有一次用枕头差点捂死妻子。这样的父亲在儿子7个月大的时候



(视觉中国 供图)

蒂夫，还有天天泡在啤酒里的一帮常客，戴着约翰·韦恩式的光环。他们教导他不要抱怨，“对生活最好的回应就是咧开嘴笑着忍受它。这是一种黑色幽默”。2002年，他接到一个电话，得知父亲去世了。他找到了父亲的墓，心中暗讽，“他从来没有这么容易被找到过”。

当他长大，父子重逢后，曾收到父亲寄来的一个巨大盒子。打开来里面是20件小礼物，都是在99美分店可以买到的东西，莫林格记得有一个卡祖笛，还有棒球明星尤吉·贝拉的照片。每件礼物上附了个标签：8岁生日，11岁圣诞节，14岁生日……莫林格醒悟过来，“这并不是为了弥补他错过的儿子所有的生日和圣诞节，只是试图抚慰自己的良心”。他终于明白了生活的真相，小时候觉得爸爸认识那么多名人，还知道披头士的轶事，“这些太迷幻了。很长时间我都以为爸爸过着富有异国情调的派对式的生活，我花了几十年时间才发现这不是事实。他是一个孤独的人，他通过麦克风投射出的形象是虚假的”。

《温柔酒吧》确立了莫林格的写作主题：缺失了父亲、父爱的孩子，如何在功能失调的家庭里磕磕绊绊地长大成人。阿加西读完这本书，产生了“浪漫的感觉”，他告诉《纽约时报》，《温柔酒吧》“是我读过的第一本感觉不像全球发布的新闻通稿的自传”，由此他决定找莫林格写回忆录。

最初，莫林格面对的是完全“固执、抗拒”的阿加西，他通过约250小时的采访，逐渐让阿加西解除了保护壳和假象，最后成书的《上场》诚实得令人惊讶。所向无敌的网球天才原来如此厌恶网球，憎恨父亲，与他情感疏远，在球场外无时无刻都在与父亲、与药物滥用抗争。阿加西的胭脂鱼发型也是假的，是为了掩盖他的秃顶。阿加西19岁时就开始脱发，他深感焦虑，做植发手术也无济于事，最后想出戴假发的主意。90年代初，留胭脂鱼发型、穿牛仔短裤的阿加西成为球场上的时尚偶像。阿加西努力保持万人迷的外表，比赛时总担心他的大假发会脱落，让他在裁判、观众和粉丝面前丢脸，这种焦虑极大分散了他的注意力，导致他在1990年的法国公开赛上败北。

不辞而别，毫不令人意外。

莫林格只能从收音机里听到爸爸的声音，他们母子心照不宣地称这个缺席的男人为“那个声音”。功成名就后，莫林格告诉美国国家公共电台（NPR）：“他有最漂亮的嗓音，当这个华丽的男中音会从收音机里传出来，我知道那是我的父亲，但我不知道他长什么样，也不知道为什么他从不在我身边。”在母亲听来，“那个声音充满了金钱”，那都是应该支付却赖掉的每一笔子女抚养费。

妈妈做秘书工作，收入微薄，生活捉襟见肘，终于连房租都付不起了，只好带着年幼的莫林格回到父母家。外祖父母家在长岛的卫星镇曼海瑟（Manhasset）。美国豪门惠特尼家族在此地有座庄园，庄园主人是菲茨杰拉德写《了不起的盖茨比》的原型之一。外公家老屋要倒不倒，房顶塌了一角，和豪门庄园一并成为当地的地标。

母亲认为莫林格的生活中不能缺少男性的榜样，把他放到了哥哥查理做调酒师的狄更斯酒吧。在小男孩看来，查理舅舅以及酒吧神秘的老板史

名人客户会要求代笔作家签署保密协议，要求他们“隐身”。他们是名人自传背后的影子和幽灵。

假发似乎成了他的安全头盔。经历多年的痛苦后，这位8个大满贯冠军终于建立起足够的安全感，在1999年剃光了头发，坦然地以自然的外表亮相。褪去伪装外壳后，他在球场上飞到了新的高度。

《上场》获得一致好评：有史以来最好的运动员回忆录之一。阿加西在“致谢”一章的第一句话就感谢了莫林格。

为名人写自传是为他们做精神分析的过程

据名人八卦周刊披露，莫林格的代笔费为100万美元。他以高度的职业精神来赚这笔高额稿费。

阿加西说，莫林格接下任务后，搬到了拉斯维加斯，在距离阿加西住所一英里远的地方买了房子，这样他就可以在早上与阿加西共进早餐，吃完玉米饼后进行采访。莫林格在拉斯维加斯一住便是两年。

莫林格告诉《人物》杂志，为了进入阿加西的内心世界，他阅读了弗洛伊德和荣格的精神分析学著作。弗洛伊德对他帮助很大，特别是《文明及其不满》和死亡本能的观点。他的采访过程接近精神分析。菲尔·奈特谈到莫林格时称赞说：“他是半个精神科医生，他会让你说出一些你从没想过会说的话。”哈里王子在《备胎》的致谢中也称莫林格充当了他的“告解神父”。

除了充当客户的情绪、情感容器，好的代笔作家还应该鼓励名人说出他们心底的话、真实的话、平时不会说的话，毕竟这些人成名多年，生活经历早被无数次曝光，故事已经众所周知。所以很多名人的经纪人认为，代笔作家写出的自传比名人自己写得更真实。

2021年的一期《出版人周刊》上有篇文章写道：“只要名人还想出自传，就会有人悄悄帮他们写书。这是一项高度专业化的工作，需要多种技能。业内人士表示，最好的合作者应该是编辑、记者、作家、模仿者和心理医生。”莫林格的百万稿酬是极少数，普通作家的代笔费从5万到数十万美元。英国出生、定居纽约的文学经纪人玛德琳·莫雷尔（Madeleine Morel）专为名人和代笔作家牵线搭桥。她告诉英国《观察家报》，莫林格是代笔写作行业的巅峰。“为他人捉刀是非常艰巨的写作，因为它要读起来永远不能像是他人写的。”

并非每个代笔作家都有成就感，不过视其为谋生的手段。美国作家丹尼尔·派斯纳（Daniel Paisner）代写过60多本自传，网球明星“小威”塞雷娜·威廉姆斯的自传《一触即发》（*On the Line*）即为他捉刀。他自己也写小说，但从不认为他写的那些名人自传和文学有什么关系。

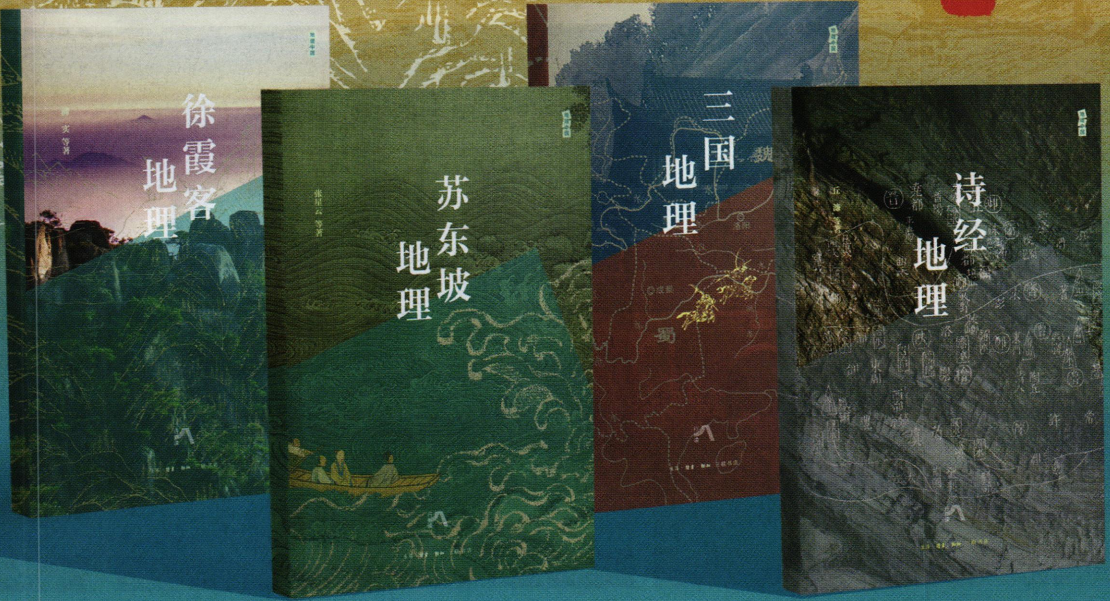
作家们对“代笔”这个称呼也鲜有共识。代笔作家也被称为影子写手、幽灵作家，有些人很排斥这两种说法，他们认为“幽灵”这个词不太吉利，“影子”暗示了工作中有不可告人的因素——大多数捉刀人都会签署保密协议，同意保持隐身。不给代笔者署名，还有个原因：为了顾及粉丝的感情，因为有的粉丝会觉得，明星自传封面上出现别人的名字，就是在他们和名人之间横插个第三者，离间了他们与名人的感情。

代笔作家往往是合同中的“作者”，客户明明只字未写，书的封面上却印着客户的名字。所以大多数代笔作家喜欢称自己为“合作者”，偶尔在致谢中被称为“研究人员”。封面上的“作者”也因人而异，有的是控制狂，细致到每个标点符号都要挑剔；有的完全撒手不管，采访结束后电话都不会给作家打一个。

也有作家要求名字出现在封面上。莫林格从来不提这种要求。或许他认可影子写手的最终目标是消失。他在推特上的个人介绍为，“《温柔酒吧》和《萨顿》等书的作者”。《备胎》成为畅销书，他不管是自愿还是被动，仍会严格遵守影子写手的职业规则。但他为《备胎》辩解的发言又微妙地传递出他的一种心理和一个事实：这部作品既是哈里王子的，也是他的。



地理中国文丛



寻访历史现场

在文本与现实之间进行一场精神穿越与心灵疗愈



招募

招募分销商及分销团长！

<<< 扫码了解详情



天猫三联生活周刊旗舰店



三联生活周刊书店


1

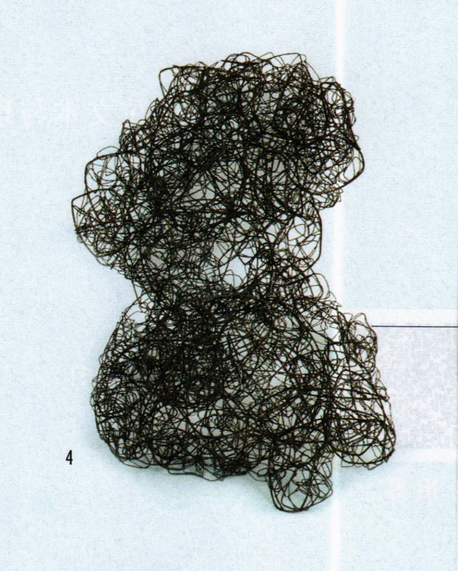

2


3

看看琼·米切尔吧！

记者 · 薛芃

"女性"与"抽象"，在过往的艺术历史中都不占主流。正在上海西岸美术馆举行的"她们与抽象"特展上，女性抽象艺术家这个群体，在重新得到观看的同时，也在被重新思考与定位。


4

不被定义的“抽象”

开幕后一个多月再去看“她们与抽象”这个展览时，不时地听到身边人交流：“去找找琼·米切尔（Joan Mitchell）吧！”“再回去看看琼·米切尔吧，确实很棒！”此前的几天，2022年11月30日，在佳士得香港秋季拍卖上，琼·米切尔的《无题》以8335万港元成交，成为此拍季成交价最高的拍品，而这是她的作品首度亮相佳士得亚洲拍场。一时间，这位美国女性抽象艺术家被推向当代艺术的风口。事实上，琼·米切尔在拍卖市场上大热也就是近五年的事。

琼·米切尔，1925年生人，在抽象表现主义群体统治美国艺术界的20世纪六七十年代，她是其中少有的女性，活跃在艺坛，与同辈男性艺术家齐名。她曾在1951年参加了具有开创性意义的“第九街展览”，同时出现在展览中的还有杰克逊·波洛克和罗伯特·劳森伯格。但在后来的艺术史书写、舆论讨论和交易市场中，米切尔的名声和影响都远远弱于其他几位。正因为如此，在去年年底的收官拍卖上，琼·米切尔拍出高价，被人们看作是她收到的“一份迟到的认可”。

回到“她们与抽象”特展上，这是由法国蓬皮杜中心和西岸美术馆共同推出的展览，以时间为脉络，梳理了19世纪末到20世纪初女性抽象艺术家的作品，她们代表着一个被遗忘的群体。展览选择了34位艺术家，尽管对琼·米切尔的认可迟到了几十年，但她已是这些女性抽象艺术家中最知名的一位。一进入展厅，长长的照片墙展示了这些艺术家的肖像照片，即便是专业人士，也很难将她们一一认出。在过往的艺术历史中，除了个别的高光时刻，“女性”和“抽象”都不占主流，女性抽象艺术家则更是边缘，当她们的作品重新得到被观看的机会时，其价值也被重估。

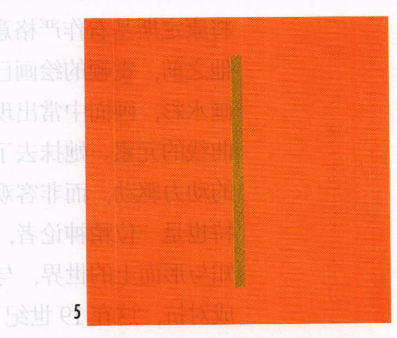
2021年，这个主题已经在巴黎的蓬皮杜中心和西班牙毕尔巴鄂古根海姆博物馆分别展出，共展出了500多件作品。到了上海，是全球的第三站，作品发生了不小改变。在展程过半之际，本刊对策展人克里斯蒂娜·马塞尔（Christine Macel）进行了专访，请她聊一聊三站之后她对这个话题新的反思。

此次西岸美术馆的展览展出了近90件作品，全部出自蓬皮杜中心的馆藏。如何保证叙述的完整性和深度，为中国公众还原抽象艺术史的脉络，是马塞尔和团队遇到的最大难题。

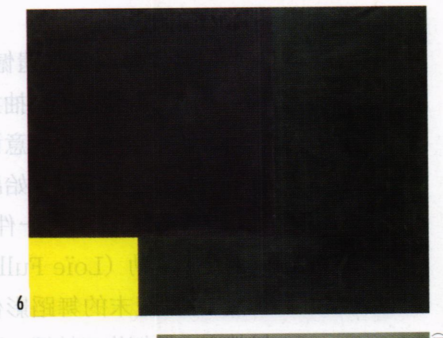
马塞尔告诉本刊，上海站是一个“重新配置的展览”，在反复斟酌下，他们隐去了巴黎和毕尔巴鄂站所强调的“抽象主义的精神根源”。“抽象主义的精神根源”要追溯到19世纪，分别来自两位女性艺术家先驱——英国人佐治亚娜·霍顿（Georgiana Houghton，1814～1884）和瑞典人希尔玛·克



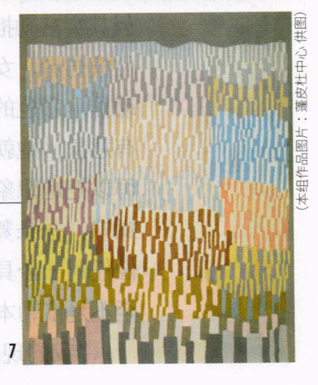
琼·米切尔



5



6



7

（本组作品图片：蓬皮杜中心 供图）

1. 琼·米切尔《再见之门》，1980年，布面油画
2. 海伦·弗兰肯塔勒，《春天河岸》，1974年，布面丙烯
3. 卢米埃尔作品 N° 765-I，蛇舞 [II]
4. 克莱尔·法尔肯斯坦，《无题》，1957～1960年
5. 维拉·莫尔纳，《圣像》，1964年
6. 奥蕾莉·内穆尔，《基石》，1960年
7. 维拉·帕加瓦，《大城市》，1959年



(Alessandro Wang 摄 / 西岸美术馆 供图)

西岸美术馆与蓬皮杜中心五年展陈特展“她们与抽象”的展览现场

林特（Hilma af Klint，1862～1944）。通常人们将康定斯基看作严格意义上抽象艺术的起点，但在他之前，霍顿的绘画已经拥有明显的抽象性。她常画水彩，画面中常出现从自然形象中提取的漩涡和曲线的元素。她抹去了那些具体的形象，被精神性的动力驱动，而非客观的形象。与霍顿一样，克林特也是一位精神论者，她们都希望通过绘画传达感知与形而上的世界，与那些描绘客观世界的艺术形成对抗，这在 19 世纪下半叶到 20 世纪初的年代是非常超前的想法。

但马塞尔表示很遗憾，这两位的作品都没能带到中国来，这似乎把抽象的源头掐断了。那么该如何弥补？如何让观众意识到抽象艺术与具象艺术本质的差异是从何时开始出现的？

马塞尔找到了另一件作品——美国现代舞蹈家洛伊·富勒（Loïe Fuller）的《蛇形舞》。这是一段 19 世纪末的舞蹈影像，由卢米埃兄弟拍摄。但其实富勒拒绝了拍摄，影像中的女子是当时的一位模仿者。女子穿着巨大的摆裙，不断变换着舞蹈动作，彩色的光线投射其上，没有任何主题，也没有意象，她就像一个动态的形状漂浮在舞台上，也可以把她想象成“一朵巨大的紫罗兰、一只振翅的蝴蝶、一条舞动的蛇或是一道白色的浪”。她可以像任何一个具象的物体，也可以什么都不像，她甚至不是富勒本人。

“我们现在把它看作表演性的抽象艺术，其实也是在质疑 20 世纪对抽象艺术片面的定义，把抽象艺术只看作某几种为人熟知的范式，这是不对的。抽象艺术应该是超越这些的，有更多形式，是自由的。”马塞尔解释道，展览并不意图争论抽象艺术的源头是谁，重要的是如何让观众意识到从绘画以外的角度观照西方抽象艺术经典。

在策展人的解读下，抽象的概念被拓宽，形式变得更多样化，那些形而上的、精神性的、没有被具体形象束缚的视觉艺术都被看作是“抽象”。随着时间的发展，绘画、舞蹈、雕塑、摄影、影像、装置，各种门类的抽象艺术陆续出现，抽象的范围不断被拓展，但不变的是，它们都是对纯粹性的追求。

女性不等于女性主义

如果不是提前得知展览中的所有艺术家都是女性，大多数作品是很难判断艺术家性别的，甚至没有人会刻意关注到这个问题，性别在作品中似乎没那么重要。随之带来的思考是：“她们”的抽象与“他们”的抽象有什么根本性的差异吗？

“虽然是女性艺术家的展览，但需要澄清的一点是，这些艺术家中，没有任何一位将自己的作品描述为‘女性主义’。”马塞尔在采访中强调。这两年在西方与中国的展览，使一些观众对这些艺术家和作品产生误解，这种误解甚至会导致更深的矛盾，有关性别与种族。

从抽象艺术的源起到二三十年代游走于各流派风格之间的柳博夫·波波娃（Liubov Popova），从女性意识愈发觉醒的抽象表现主义者琼·米切尔到沉浸于光电艺术实验的瑞士女艺术家韦雷娜·卢温斯伯格（Verena Loewensberg），直至六七十年代西方进入女性主义运动高潮时期，性别意识在艺术中得到强烈反映之前，女性从来都不是抽象艺术乃至艺术的主体，而是被“隐身”了。从客观的历史来看，她们的很多艺术活动是与男性艺术家共同完成的，或者是在男性主导下参与的，她们并不是高举旗帜的引领者，而是在当时有创造性自我意识觉醒的先锋女性。

比如摄影。20世纪30年代初，莱卡和罗莱福克斯等新型设备逐渐普及，这些相机轻巧便携，摄影美学也随之发生了质的变化。在这股美学革新的洪流中，传统学院派那套呆板的经典模式被颠覆，摄影师们越来越注重动态、特写、特殊角度这些新的摄影语言，注重形式感，琢磨新的构图、新的组合，抽象摄影也就诞生了。在抽象的创作里，橘子不再是橘子，杯子不再是杯子，它们都只是构成画面的形状而已。

热尔梅娜·克鲁尔（Germaine Krull）就是其中的一位女性摄影师。她是个先锋的女子，“一个特别直言不讳的人”“过着不受传统束缚的生活”“在不牺牲自主权的情况下拥有已婚的体面外表”，这些都是后人对她的描述。“一战”期间，克鲁尔就读于慕尼黑的摄影学校，后来一直拍照，她拍裸体和肖像，也拍商业时尚摄影。在后来的很长一段时间里，她拍摄了大量桥梁、建筑、轮船，还出了一本摄影集《金属》。虽然也有人用“工业景观中本质上男性化的视角”去解释她的拍摄，但她很少拍大场景，都是局部，那些冰冷钢筋组成的怪异抽象构图才是克鲁尔的兴趣所在。放眼当时的摄影界，关注形式化的抽象摄影是很前卫的，克鲁尔在这个群体里，她与这些摄影师熟识，相互交流，当然也有她的丈夫，电影制作人乔里斯·伊文思（Joris Ivens）的影响。

虽然像克鲁尔这样的艺术家拥有女性主义的一面，但其作品并不适合界定为女性主义，这是两码事。这些作品并不是为声讨女性权利、关注女性地位而创作，真正的女性主义艺术要到六七十年代才最为典型，才是真正关心女性社会问题的。

1972年，A.I.R.画廊在美国成立，这是第一个专门用于站式女性艺术家作品的非盈利性画廊，由当时的20位女性艺术家联名成立。波兰雕塑家玛格达莱娜·阿巴卡诺维奇（Magdalena Abakanowicz）、克罗地亚挂毯装置艺术家雅戈达·布伊奇（Jagoda Buic）、美国织物艺术家希拉·希克斯（Sheila Hicks）是其中的重要成员，其作品也出现在“她们与抽象”的展览里。有意思的是，1972年3月17日，在画廊最初成立的会议上，一位艺术家建议用《简·爱》的名字命名画廊，叫“EYRE Gallery”，后来在反复讨论后，她们决定叫A.I.R.画廊，A.I.R.是“Artists in Residence”（驻地艺术家）的缩写。与此同时，女性艺术评论家、艺术史家也涌现出来，她们为这些展览和女性艺术组织著书立传。在A.I.R.画廊成立的前一年，艺术史家琳达·诺克林（Linda Nochlin）发表了女性主义艺术最重要的一篇文章《为什么没有伟大的女性艺术家？》，她成为举起这面大旗的旗手，女性艺术家开始成为一个群体，不再只是艺术组织的成员，或是某位艺术家的妻子。

然而，马塞尔也指出，70年代的女性主义运动是女性群体的胜利，“但却给本质上无法成为政治斗争方式的抽象艺术留下了很小的空间”。也就是说，追求纯粹性的抽象艺术与关注政治、身份、性别诉求的女性主义艺术始终是两个方向的艺术。艺术评论家、女性主义策展人露西·利帕德（Lucy Lippard）在70年代策划了几个重要的女性艺术家展览，她明确说过，她对抽象艺术并不太感兴趣。这样一来，女性抽象艺术家的位置就变得很尴尬——在女性主义中，抽象过于形式化，被认为不够有政治倾向；在抽象艺术中，女性长久以来被排除在主流男性艺术家之外，也处于边缘地带——被遗忘、透明化、得不到认可就成了她们的命运。

当人们不断挖掘艺术史里的人与事，女性抽象艺术家逐渐又被看见。被忽视带来的另一个结果是神秘感与可能性，有更多作品和历史等待去发掘，“她们与抽象”的展览只是一个引子，琼·米切尔的拍卖纪录也只是市场关注到这个群体的开始。

病毒好吃吗?

主笔 袁越

当我们遇到一种新的动物或者植物时，很多人的第一反应就是：这玩意儿好吃吗？确实，作为一种杂食动物（Omnivore），人类的食谱相当广泛，也因此而比单纯的肉食动物（Carnivore）或者植食动物（Herbivore）多了一些生存机会。

但是，当我们遇见病毒（Virus）时，不会问这玩意儿好吃不好吃，因为它们实在是太小了，而且很可能对身体有害。所以中文里没有“病食动物”或者“毒食动物”这种说法，太不吉利了。不过，英文没有这方面的禁忌，所以一位名叫约翰·德隆（John DeLong）的科学家创造出了 Virovore 这个词，用来描述那些专吃病毒的动物。

德隆博士是美国内布拉斯加大学林肯分校（University of Nebraska — Lincoln）的一名动物学家，他有一天突发奇想，去资料库里搜了一下和吃病毒的动物有关的论文，只搜到屈指可数的几篇，而且全都是间接推测，并没有直接的证据。于是，他决定花点时间研究一下这个问题。

首先，他认为以病毒为食是可能的，因为病毒虽然不能算真正的活物，但病毒含有生命所需的一切，包括蛋白质、核酸和脂肪酸等应有尽有；其次，因为病毒的体积实在是太小了，所以他相信吃病毒的生物一定生活在水里，只有那里才有可能聚集着海量的病毒；再次，他相信任何一种生活在水里的肉食动物在吞食猎物的时候肯定都会顺嘴吞进去大量病毒，但这只能算误食，算不得数。他要找的是一种只靠吃病毒就能存活下去的动物，这就必须在实验室条件下严格验证才行。

于是，他和同事们去附近的一个小池塘里捞回来一些样本，从中挑出了好多种不同种类的小动物，将它们单独饲养在清水里。之后，他在清水里加入了大量小球藻病毒（Chloroviruses），观察这些小虫子的反应，结果发现一种名为弹跳虫（Halteria）的小型纤毛虫类动物的体积在两天的时间里平均增加了 15 倍，而小球藻病毒的数量则减少了 100 多倍。

之后，他又用一种荧光蛋白标记了小球藻病毒，再喂给弹跳虫，结果发现这些荧光标记物迅速集中到了弹跳虫的空泡（Vacuole）里。这个空泡相当于弹跳虫的胃，这就进一步证明病毒不是随便钻进弹跳虫肚子里的，而是被弹跳虫主动吃进去的。

德隆博士将实验结果写成论文，发表在 2022 年 12 月 27 日出版的《美国国家科学院院报》（*PNAS*）上。这是人类第一次证明确实有动物会以病毒为食，而且两者的关系也符合一般情况下的食物链理论。根据德隆博士的计算，弹跳虫会把 17% 的病毒重量转化成自身的重量，这个比例和一般情况下的捕食者与被捕食者之间的体重比例关系是类似的。

德隆博士为什么要研究这个问题呢？答案和自然界的碳循环有很大关系。原来，这个小球藻病毒的宿主是一种绿藻，后者通过光合作用把无机物变为有机物，是自然界的初级生产力。通常情况下，绿藻会被包括纤毛虫在内的一些小型原生生物吃掉，而这些小动物又会被体形更大的动物吃掉，最终这条食物链会一直通向金字塔的顶端，也就是大型肉食性鱼类。

但是，如果小球藻病毒过分猖獗的话，绿藻的数量就会大幅减少，这就相当于把食物链的基础给破坏了，从而影响到生物碳向食物链顶端的聚集。从这个意义上说，专吃病毒的弹跳虫就相当于间接地保护了绿藻，从而保证了食物链金字塔的稳定，意义重大。


（视觉中国 供图）



八条古道游中国



行万里路，读万卷书

到课本故事发生的现场去发现，去感受

八条古道游中国·给孩子的人文地理课

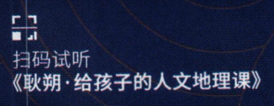
耿朔 著

长江少年儿童出版社

2022年10月









扫码购书

游古道中国

四库全书纪事之辑佚（1）

事贵愈贬

文 · 卜键

回望数千年的书籍史，堪称幸运与厄运交错，大量的著述流传下来，或许有更多的流失了，也不会完全吻合优存劣汰的法则。由是应感谢那些个藏书家和出版者，也要庆幸曾出现过的规模不同的修书活动，包括清贫学者心血倾集的著述，包括藏书家、出版家的私修私刻，也包括《永乐大典》《四库全书》之类国家行为，即官修大书。黄宗羲曾感慨藏家须好书且有大力，修书尤其如此，乾隆帝就是一个书痴，至于“大力”自然不在话下。

辑佚，此处特指从《永乐大典》中挑选和辑集那些世上已全本无存的前代佚书。《永乐大典》收录浩博且设限不严，举凡宋元时期的儒家典籍、史家撰述、文人别集，也包括方志舆图、医药方技、戏曲小说、佛教道家文献，莫不入选，可谓洋洋大观。《永乐大典》所收之书有很多在乾隆时已绝迹，或罕见流传，散见于各韵部下，将其佚文一一勾稽出来，汇编成书，使前代佚书完整或大部得以恢复旧观，便是辑佚翰林的职责，是以又称“辑书”。

乾隆帝对于《永乐大典》的关注珍惜，用当下的流行说法乃“高度重视”，由前面写到的一些举措已可见出。而梳理他所颁布的一系列谕旨，却对这部前朝大书多有指责贬损，并非个别处挑错，更像是全面的差评。为何会这样？今天回望此事，梳理当时那些奏章谕旨，追寻剔抉弘历君臣兴修《四库全书》的大制作和小九九，也有点意思。

其实清朝学人（有官员，也有布衣学者）对前明学术的批评讥嘲，无论在朝在野，皆算是一种风气和时尚，乾隆年间尤觉盛行。就连王阳明都遍体箭镞，遑论他人？朱筠提议从《永乐大典》中辑录佚书时，也先说了一通“其书编次少伦，或分割诸书以从其类”，整体上的评价并不高。只是觉得其中保存了很多稀见古本，可以抄凑成卷，使“书亡复存”，才提请皇上下旨辑佚。

掌领枢阁的刘统勋，年轻时也是翰林，庶常散馆后留任，由编修而南书房、上书房行走，其志不在治学，似乎并未关注和查阅过《永乐大典》。当是时也，朝廷正深陷于金川之役，将领士卒、军械辎重消耗巨大，国库银两哗啦啦流出，皇上表示不在意，刘统勋则心急火燎。接到乾隆批转的朱筠之议，他的第一个反应是觉得实属添乱，想要即行驳回。而因于敏中的力挺，也经过一番冷静思考和亲自调阅，刘统勋方才拟出一个初步的辑书思路。他在奏报时说到《永乐大典》，也多有贬抑之词，曰：

> ……将原书目录六十本取出，逐细阅看，其书大指，系用韵以统字，用字以统事，将平上去入韵字为纲，依次编序。凡经史子集等部，或依音，或从其类，随字收载，多系割裂琐碎。

基本沿用朱筠的说法，只是更为具体些。而说归说，做归做，刘统勋等军机大臣迅速提出具体措施，从翰林院选调能员，实实在在地为辑书做好了准备。

弘历是一个极其明敏、极有主见的皇帝，但也难免受到重臣和近臣的影响。他肯定了刘统勋等人的思路，要求定员责成、认真校勘、拟写提要，也对《永乐大典》点评了几句：“盖此书移贮年深，既多残缺，又原编体例分韵类次，先已割裂；全文首尾，难期贯串。”此时弘历尚未翻阅该书，所评也是由臣下的疏章与面奏中得到的印象。

四天后，军机处呈进《永乐大典》目录和正文各十册，乾隆帝即加拣读。卷首为明成祖的序言，不一定出自马上杀伐、横刀夺位的朱棣之手，却是模拟其声口，称入继大统之后，“乃命文学之臣纂集四库之书，及购募天下遗籍，上自古初，迄于当世，旁搜博采，汇聚群分，著为典奥。以气者天地之始也，有气斯有声，有声斯有字，故用韵以统字，用字以繁事，揭其纲而目必张，振其

始而末具举，包括宇宙之广大，统会古今之异同，巨细粲然明备。其余杂家之言，亦皆得以附见，盖网罗无遗，以存考索。使观者因韵以求字，因字以考事，自源徂流，如射中鹄，开卷而无所隐”。瞧永乐大帝这份文化自信，好像预测到300多年后将有人诋毁，先行将“用韵以统字，用字以繁事”的体例之利便扼要讲述，并上升到人与自然和谐的高度。可以推想，读了卷首的这篇序言，弘历心中已是颇为不爽了。

次日，即三十八年二月十一日，乾隆帝再下谕旨，对《永乐大典》提高了批评的调门：

> 兹检阅原书卷首序文，其言采掇蒐罗颇称浩博，谓足津逮四库。及核之书中，别部区函，编韵分字，意在贪多务得，不出类书窠臼，是以踳驳乖离，于体制未能允协。即如所用韵次，不依唐宋旧部，惟以《洪武正韵》为断，已觉凌杂不伦。况经训为群籍根源，乃因各韵轇轕，于《易》先列蒙卦，于《诗》先列大东，于《周礼》先列冬官；且采用各字不论《易》《书》《诗》《礼》《春秋》之序，前后错互，甚至载入六书篆、隶、真、草字样，摭拾米芾、赵孟頫字格，描头画角，支离无谓；至儒书之外，阑入释典、道经，于古柱下史专掌藏书、守先待后之义，尤为柄凿不合。

乾隆帝正立意要兴修一部前无古人的《四库全书》，明成祖却说他修的书已然囊括了四库，能不痛加贬抑？针对朱棣所得意自夸的编纂体例，弘历尤其指称其荒唐谬误，认为不应用《洪武正韵》，不应收录佛道典籍，不应分列篆隶真草字样，不应打乱儒家经典的原有序次，吹毛求疵，至于其中有多少道理，那就是见仁见智了。

二月二十一日，刘统勋等呈上奉旨拟订的“校核《永乐大典》条例”，开篇先说：“臣等伏查《永乐大典》一书，成自前明，但夸捃拾之繁，未协编摩之式，虽善本之留存不少，而遗编之丛杂尤多。仰蒙论断精微，折衷至当，钦承训谕，获奉准绳。窃惟采录固在无遗，而别择尤宜加审，今欲徵完册以副秘书，则部分去取之间，不可不加详核。”与皇上保持高度一致，也对皇上的观点表达无上钦敬。所拟共13条，对辑书做出详细周密的部署。



（中新社易海菲 摄／视觉中国 供图）

2021年5月31日，“珠还合浦 历劫重光——《永乐大典》的回归和再造”展览在北京的国家典籍博物馆举办

褒贬是买家啊。由是也可知，不管如何贬低，大都无损于《永乐大典》的价值。弘历君臣多是明白人，贬则贬也，还是将《永乐大典》视作一个文献宝库，将从中辑录佚书，视作纂修《四库全书》的重要板块。

事贵愈贬，出自沈约的《豫章文宪王碑》，“大德风迈，其美云从。事贵愈贬，礼峻弥恭”，原意当为赞美在高位者的谦和谨畏，贬的含义为自贬。拈来形容乾隆君臣对于《永乐大典》的评价，则是贬人，贬低前人，也可见出那个时代、那个朝廷的口非心是。明知其珍稀贵重，无可替代，偏要将之先痛贬一通，再说其中还有一些可供采择的古本。说到底，还是为了突出和显摆自个，为刚开始兴修的《四库全书》造势。

做永世传奇还是跳船走人？

文 · 张斌



2月5日，2022～23赛季英超第22轮焦点战，凯恩（前一）打进个人英超第200球

月圆之夜，热刺闹得格外红火，让曼城折戟，也让全世界似乎都听到了来自于北伦敦枪手克制再三的欢笑。这一晚，哈拉德迷走伦敦，竟无一脚攻门。这一晚，凯恩面对去夏曾为他开出一亿英镑身价的对手，攻破球门，为自己的丰碑时刻做了竭尽所能的渲染。为热刺而战，以267个进球，一举超越前辈吉米·格里弗斯半世纪前创造的热刺个人进球纪录，虽无耀眼奖杯在握，但凯恩足以证明自己就是这个星球上最强力的锋线巨星之一。

曼城没有走眼，凯恩自2014-2015赛季以来，披热刺战袍，每季都会交出20+进球的完美成绩单。即便是卡塔尔世界杯罚失伤痛一生的点球，但本赛季以来各赛季的进球已然又接近20个了，每90分钟平均破门0.64次。英超联赛进球眼见着已过标志性的200个，在“200俱乐部”中留下英名的其实不过是鲁尼和希勒两位传奇射手。三狮军团进球方面，凯恩与鲁尼暂且分享53球纪录，随时都有独享荣耀的可能。如果数据会说话，一定支持过往的曼城，如今的曼联，买下业已拥有“凯皇”名号的高效率得分手。再如果，当年热刺收下一亿英镑放走“凯皇”，那哈兰德也许就远走西班牙豪门了，英超格局也会因此乾坤挪移了吧。

曼联垂青凯恩，复兴大业中预设的关键人物，一大笔钱已经为今夏转会做好了准备，热刺很需要钱，但更需要一面飘扬的旗帜和丰碑般永世传奇，凯恩在，则万事大吉。但是，凯恩今夏将迎而立，虽也青春鼎盛，但即便贵为“凯皇”，与伟大奖杯的距离世人可见。纪录傲人，但奖杯实在诱人，为了荣耀去闯荡世界天经地义，凯恩与热刺再一次面临抉择。原本以为“跳船走人”一词源自中文语境，没想到在凯恩创造纪录之后，英国报纸的评论标题中便有这个极为形象的词，并判定主人公又一次站在十字路口了。

30岁，对巨星来讲，也是一个敏感年纪，尤其是在判定其价值走向时。如今的英超世界中，有钱的俱乐部拥有者们更偏爱将钱投给意气风发的超新星，一亿英镑的过往开价错过了，也许就永远错过了。凯恩与热刺的合同将于2024年夏天到期，他为自己效力多年球队未来最大的贡献此刻也许不再是不断的进球，而是一笔非常体面的转会交易，今夏“亿元先生”的标签还能有吗？

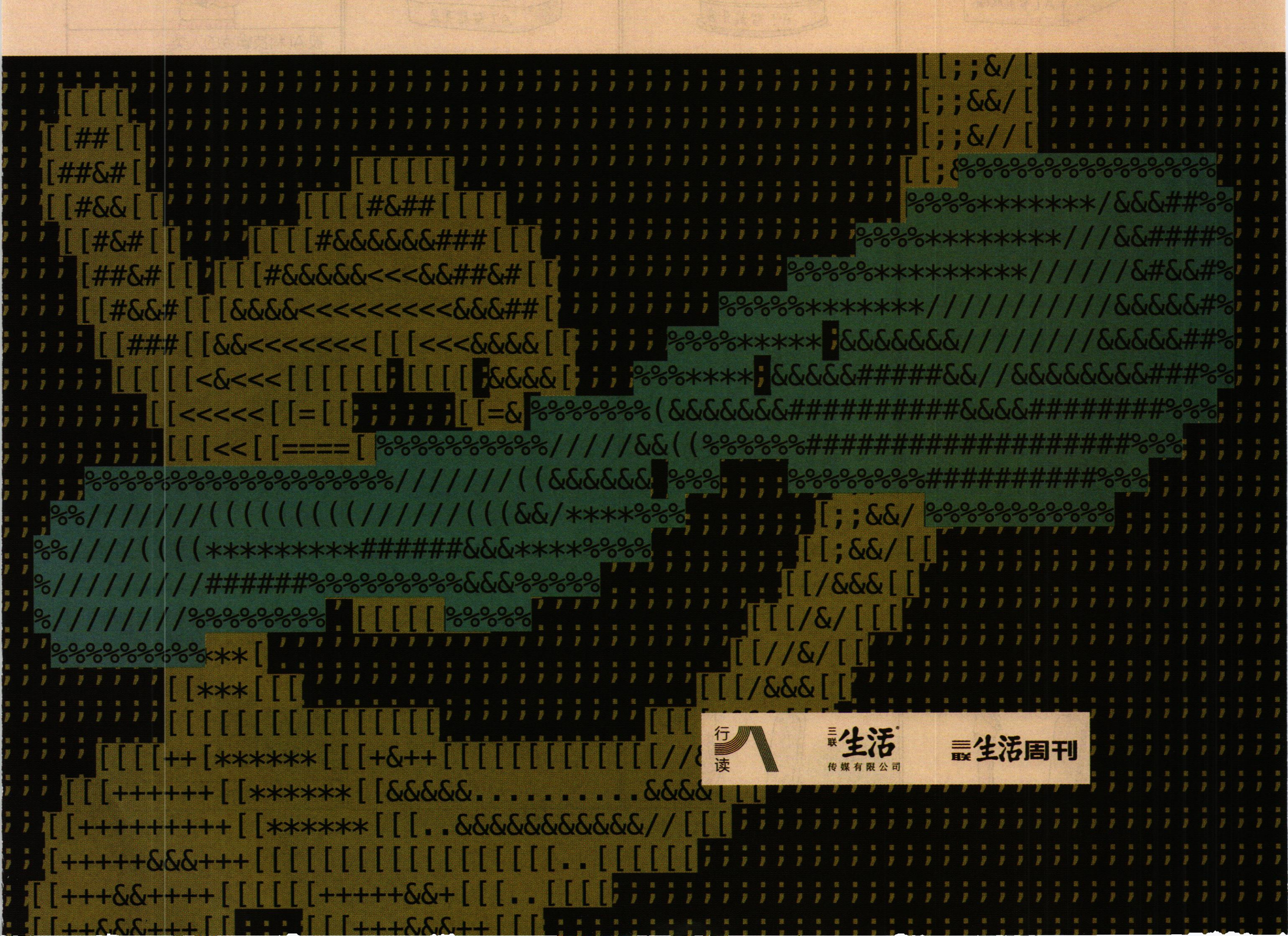
凯恩的成长史满是血泪，总难结缘闪耀金杯。莱斯特城惊天夺冠那年，热刺也曾逼近王座。联赛杯决战前一周，穆里尼奥被俱乐部无情清洗，好端端的冠军顷刻灰飞烟灭。欧冠之巅，又被利物浦抢先登顶。至于欧洲杯，那也是无尽的心痛。热刺频繁换帅，但好年景迟迟不来，若想有属于自己的冠军时刻，那只有择强队而战。凯恩与热刺深情话别，各取所需，甚至在这场离别大戏中，同时还会伴随着年长一岁的孙兴慜一道各奔东西，热刺其实也知道距离这一时刻其实不远了。

凯恩持重稳健，属于典型的自奋蹄式球星，纪录的光芒一直照耀着其前进道路，热刺阵中有口皆碑，孔蒂这么苛责的教练对其都会赞誉不断。对于未来愿景，凯恩希望自己可以像梅西一般35岁还能捧得大力神杯，像C罗一般37岁才退身离开最高竞技舞台，未来多年，继续可见凯皇天天向上的。凯恩曾经仔细看过纪录片《最后一舞》，深深体悟乔丹的成圣之道，身心皆有精进。自然有一种观点是，凯皇不必为荣耀而择队而战，可安心于热刺，不必跳船，尽情享受舒适区，进球，进球，再进球！没有冠军也可成就伟大之尊，各式纪录的征途上的只争朝夕，同样会被世人铭记的。

第二届行读图书奖　2022年12月长名单

中文原创图书 01《缓步》| 02《月亮照在阿姆河上》| 03《比较场所：巫鸿美术史文集卷六》| 04《“西游”新说十三讲》| 05《罗建功打官司(1914-1940)：乡绅权势、宗祧继承和妇女运动》

外文翻译图书 01《富庶的窘境：黄金时代荷兰文化解析》| 02《印刷中的革命：1775-1800 年的法国出版业》| 03《马克洛尔的奇遇与厄运》| 04《沃尔特・惠特曼的美国：一部文化传记》| 05《神话中的弗洛伊德》



大家都有病



朱德庸

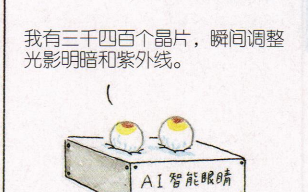


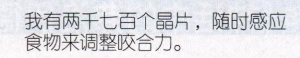


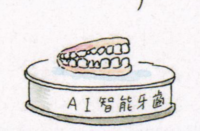




未来的 AI 智能人生。





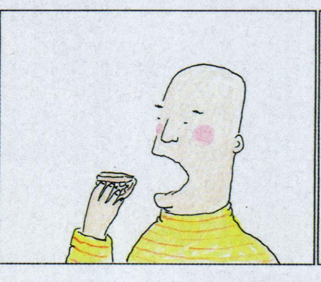


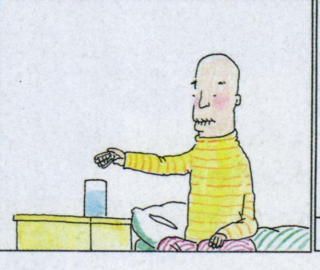




被 AI 科技霸凌的人类。

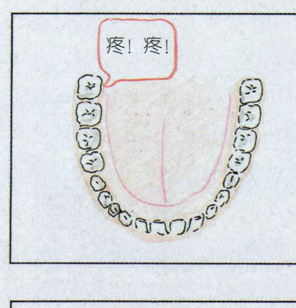


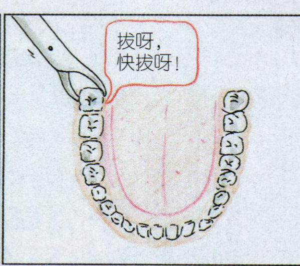


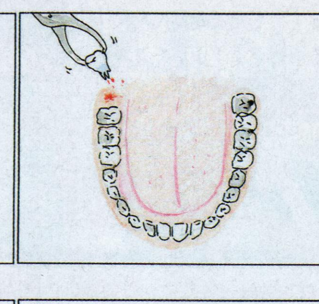


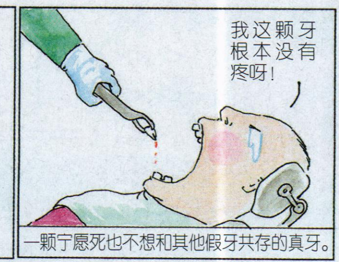


AI 智能型假牙的抗议。

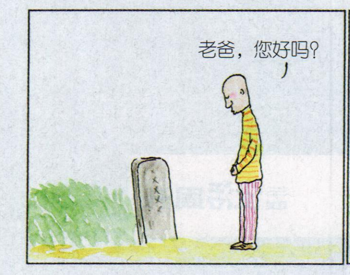








一颗宁愿死也不想和其他假牙共存的真牙。

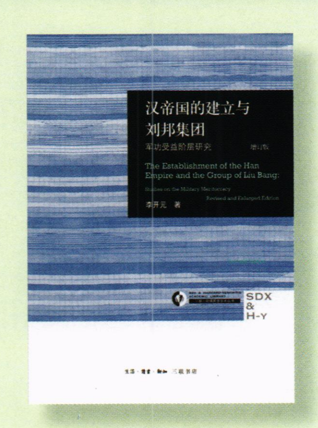








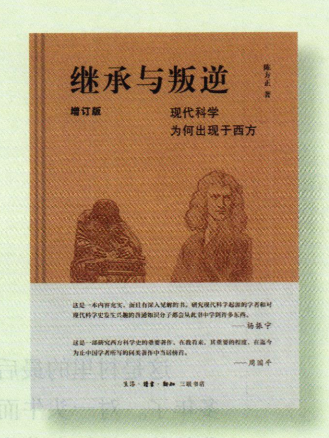
第一个 AI 鬼故事……



汉帝国的建立与刘邦集团：军功受益阶层研究（增订版）

李开元 著 定价：69.00元

陈寅恪曾指出，隋唐帝国之建立，出于北魏、北周以来的“关陇集团”。依本书的定义，“关陇集团”也就是军功受益阶层，军功受益阶层的适用性则更广，是看待历代王朝历史的新视角。



继承与叛逆：现代科学为何出现于西方（增订版）

陈方正 著 定价：168.00元

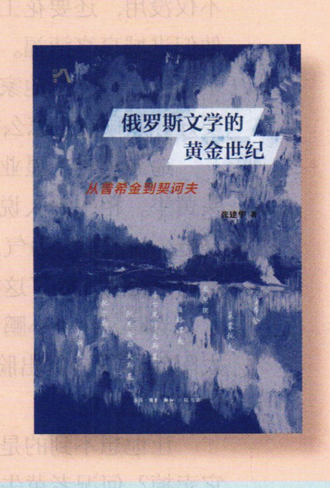
一部西方科学与科学思想发展史，作者从四五百种古今文献中钩玄提要，研讨范围从科学史延伸到西方思想史与文化史的整体。出版后在国内外引起广泛关注，增订版为作者重新修订补充，增订内容占原书近半篇幅。



剑桥的陌生人

刘禾 著 定价：59.00元

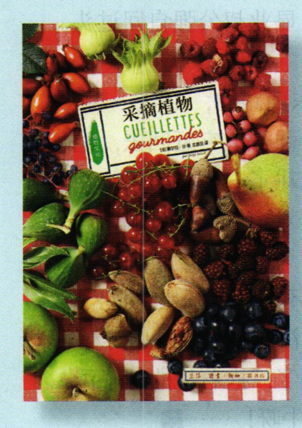
刘禾的实验性写作，融合写实、虚构与历史。背后的大关怀是20世纪上半叶因为各种原因汇聚到剑桥的知识分子，他们不为人知的诸多面向和生活细节，诸多类似八卦的闲笔，晕染出当时的思想氛围和知识分子的方向选择。



俄罗斯文学的黄金世纪：从普希金到契诃夫

张建华 著 定价：98.00元

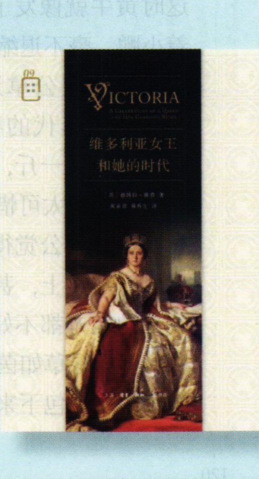
一个10世纪才拥有文字的国家，何以在19世纪登上世界文学的巅峰？百年来，中国人是怎样接受俄罗斯文学的？作者从普希金讲起，直至契诃夫，通过俄罗斯文学史上的一颗颗文学巨星窥见俄罗斯民族的内心世界，领略别样的人生世相、人性百态、灵魂奇观。



采摘植物

[法]塞尔日·沙 著 王惠灵 译 定价：69.00元

人类自诞生之日起，采摘就是赖以生存的技能。本书介绍了人类与野果之间的趣事与历史，用野果制作果酱、糖浆与甜品的方法；还收录了45种野生浆果与水果，介绍了它们的历史、特点与独特吃法。



维多利亚女王和她的时代

[英]德博拉·雅费 著 黄嘉淯 黄乔生 译 定价：98.00元

维多利亚女王是英国历史上最重要的君主之一，在其统治的六十余年间，英国完成了两次工业革命，进入了一个前所未有的辉煌时代。本书精选200余幅珍贵历史照片与艺术作品，全方位介绍了维多利亚女王的个人生活，以及维多利亚时代欣欣向荣的社会风貌。



最后的耕牛

文 · 谢飞鹏　图 · 陈曦



这是村里的最后一头耕牛，在显业叔公手上二十多年了。对一头牛而言，这个年龄就如古稀老人，显业叔公早就把老黄牛当成了自家一员，亲切地称呼它为“老伙计”。

但儿子小鹏想把老黄牛卖掉。他的理由很简单，但也很充分。家里有了耕田机，用不着牛了。留着它不仅没用，还要花工夫放牛。何况父母都老了，想接他们进城享享清福。但显业叔公坚决不同意。他觉得牛和人一样，为他家耕田一辈子，老了就要歇歇，就要好好照顾它，怎么能卖呢？

遥想那年，显业叔公特意请会相牛的人，买来这头黄牛。相牛的人说，这头牛背部宽、肩胛厚，胫骨坚挺，耕田很有力气，它的脚印走出的是个“田”字，这可是福牛。养了这样的牛，家里百事顺利。

当时，儿子小鹏十一二岁，特别喜欢放牛。清晨，太阳都还没有露出脸，黄牛便在栏里“哞哞”直叫，催着放它出栏。

让他想不到的是，儿子这么喜欢牛，怎么忍心把它卖掉？何况老黄牛还救过他的命呢。有一次，村里新买来一头大黑牯。看到小鹏个头儿不大，它有些欺生，竟然用角追着小鹏顶，眼看就要顶上了，情况十分危急。这时黄牛就像发了疯一般向大黑牯冲去，拦在前面护着小鹏，毫不退缩，最后硬是把大黑牯赶跑了。

显业叔公拿这事说儿子，谁知小鹏却这样说：这是哪个年代的事了，还管那么多干啥？现在牛肉四五十块钱一斤，这么大一头牛，可以卖上万元呢！这样白养着太可惜了！

显业叔公觉得儿子变了。去外面打几年工，一门心思盯在钱上，甚至这个世道也变了。不说别的，连放牛的地方都不好找了。原来，村子前面有一个大沙洲，里面绿草如茵，牛儿自在，放牛的孩子们也自由。如今人家承包下来在那里挖沙取石，草皮几乎没有了。虽然田边地旁也有草，但如今到处打农药，那里的草怎敢让牛吃？山上也不能放牛，有人放夹子夹野兽，弄不好会把牛夹住。

几年下来，村里只剩下他家这一头牛了。然而这次他没办法拦住儿子了，老伴卧病在床，看情形一时半刻好不了。儿子要送她住院治疗，他一个人在家怎么待？何况，他清楚感到，自己也老了，说不定哪天就倒下了，到时候谁来照顾老黄牛？于是，显业叔公打算趁儿子回家之前，把老黄牛悄悄赶走。赶到哪里呢？只有赶到大山界上。

天还很早，因为年纪大了，上到山界上后，显业叔公累得气喘吁吁的，老黄牛也显得有些吃力，不停地回头看显业叔公，似乎在问，你这是要把我赶到哪里去呀？

显业叔公真希望就这样慢慢走下去，然而终究还是到山界上了。显业叔公把牛绳解开，轻轻对它说：老伙计呀！这里山高，没人放夹子，草也多，你就在这里好好过吧。说罢，拍拍它的屁股，叫老黄牛往前走。老黄牛以为是放它在这里，一边吃草，一边慢慢向山界那边走去。看到有点距离了，显业叔公强自回过头来，慢慢走下山界。

没走几步，他感到后面有东西跟着，回头一看，原来老黄牛跟上来了。显业叔公强行把它赶回去，泪眼盈盈地说：老伙计呀！你给我耕了二十多年田，如今我也老了，不能照看你了，真对不住呀！你就留在这里吧……

这次老黄牛似乎听懂了，它不舍得离开显业叔公，等到他一转身又跟上来了，还眼泪汪汪地望着显业叔公。

这时，显业叔公再也忍不住了，抱着牛的脖子泣不成声地叫道：老伙计呀！我的牛呀！……

本栏目投稿邮箱为：yourproblem@lifeweek.com.cn

三联生活｜茶 出品

新茶上市
这「箱」有礼

柑皮普洱茶

◎新会天马村红柑皮　◎云南勐库古树熟普　◎日晒工艺口感醇润

现在来三联生活市集买柑皮普洱茶，加赠价值398元陶瓷内胆焖茶壶。



量藏款

500g木箱装，新茶存放两相宜



｜三联生活市集｜微信扫一扫